{هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ الأَرضِ وَإستَعمَرَكُم فِيهَا}

إعمار

EAMAAR

مجلة إقتصادية إجتماعية

جمعية إعمار للتنمية والتطوير الإقتصادي

EAMAR ASSOCIATION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

العدد الرابع آب 2010م

رمضان 1431 هـ



ملف العدد

صنع في بلدي

حملة "أنا مقاطع"

قصة نجاح ..

الدفا عفا ولو كان بعزّ الصيف

البحث الذي سيربك العالم

ما بين عصر التكنولوجيا وعصر البركة

الوسط العربي ينفق 1 مليون شيكل على أعلام المونديال

تجمع إقتصادي هادف

منتدى إعمار لرجال الأعمال

مزايا عضوية المنتدى

- المشاركة في معارض المنتجات العربية التي ستقيمها الجمعية.
- المشاركة في معارض ومؤتمرات دولية.
- الإستفادة من الأبحاث والدراسات الإقتصادية التي يقوم بها قسم الأبحاث في الجمعية.
- المشاركة بالدورات والمحاضرات والأيام الدراسية والمؤتمرات التي تقيمها الجمعية.
- الحصول على الإصدارات والنشرات التي تصدر عن قسم الإعلام في الجمعية.

إنضم الآن لأكبر منتدى لرجال الأعمال العرب



- للإنضمام والإستفسار: 04-6114447 أو info@eamaar.org

الفهرست





تصدر عن قسم الأبحاث والإعلام في جمعية إعمار للتنمية والتطوير الإقتصادي.

أم الفحم 30010، ص.ب 5397
هاتف: 04-6114447
فاكس: 04-6114448
بريد إلكتروني:
magazine@eamaar.org

موقعنا على الشبكة:
www.eamaar.org

تصميم: مرحبا & الرسالة دعاية وإعلام

كلمة العدد



يوسف عواودة
مدير عام جمعية إعمار
للتنمية والتطوير الاقتصادي
awawdi@eamaar.org

رمضان هذه السنة غير

هذا العام ستكون مائدة رمضان خالية من منتجات المستوطنات

المقاطعة ثقافة وتربية تتبناها جميع المجموعات التي تحرص على الحفاظ على مصالحها الجماعية أو التي تريد أن يكون لها موقف واضح تجاه قضاياها الإنسانية أو الدينية أو الوطنية، وقد شهد العالم حملات مقاطعة مختلفة منها ما كان حضاريا وشرعيا ومنها ما كان عدوانيا ظالما كتلك الحملة التي قامت بها الحركة الصهيونية تجاه المنتجات الفلسطينية إبان النكبة. المقصود في ثقافة المقاطعة هو موافقة قرارات وخيارات أبناء المجموعة، كعملية الشراء مثلا، لمصالحها الجماعية ولعل مقاطعة منتجات المستوطنات خير مثال على ذلك، وإذا أردنا أن نكون أكثر وضوحا وتبسيطا للأمر علينا أن ننظر إلى الصورة العكسية للموضوع ونسأل أنفسنا: ماذا يعني أن نشتري منتجات تصنع في مستوطنات مقامة على أراض محتلة لأبناء شعبنا، أليس ذلك دعم من حيث لا ندري لصمود وازدهار تلك المستوطنات غير الشرعية.

ثقافة المقاطعة تعني أن أوفر كتاجر بدائل لتلك المنتجات حتى لو كلفني الأمر أن أضحي ببعض النسب المئوية من الأرباح، وأن أختار كمستهلك تلك البدائل حتى لو كلفني الأمر "تضحية" أو تنازلا عن بعض من الكماليات أو حتى النكهات التي اعتدتها. ثقافة المقاطعة تعني أن أعي أهمية دوري حتى لو كان صغيرا ومتواضعا وأن استشعر بأني بفعلي هذا أقوم بواجب إنساني وديني ووطني من الدرجة الأولى وأن أقوم بتوعية الآخرين بذلك.

نحن على يقين بأن تفاعلنا وتجاوبنا مع حملة مقاطعة منتجات المستوطنات سيؤدي إلى إغلاق تلك المصانع وبالتالي إلى إضعاف ذلك الاستيطان غير الشرعي، ولعلنا سنشهد مستقبلا المزيد من الأنباء التي تتحدث عن فرار العديد من مصانع المستوطنات.

ونحن على أبواب رمضان المبارك نذكر أبناء شعبنا مستهلكين وتجارا قائلين: هذا العام موائد رمضان خالية من منتجات المستوطنات.

هذا العام مائدة رمضان من دكانة بلدي

في الوقت الذي تتسابق فيه شبكات تسويق الغذاء الإسرائيلية على اجتياح أسواقنا العربية واصطياد أكبر كم من المستهلكين العرب من خلال إغراءات حملات الدعاية والإعلان، فإنها في المقابل تتنافس فيما بينها على كسب المستهلك اليهودي ولكن هذه المرة من خلال تصريحات معادية وعنصرية على ألسنة مديريها، فها هو مدير عام شبكة "كمعاط حينام" يصرح بأنه كان ينبغي قتل الفلسطينيين وهم صغار، كما نقلت صحيفة "ديماركر" الاقتصادية، وها هو رامي ليفي مالك شبكة "رامي ليفي" يعلن عن نيته افتتاح فروع جديدة في المستوطنات وعن مقاطعته للمنتجات التركية على أثر جريمة أسطول الحرية، وها هو أيضا مدير عام شبكة "ميجا" يعلن عن نية شبكته مقاطعة المنتجات التركية على أثر مواقف تركيا.

ما من شك بأن اتساع وانتشار الشبكات العملاقة سيكون على حساب الشبكات الخاصّة والدكاكين الصغيرة والكبيرة في قرانا ومدننا العربية، وسيشكّل ذلك ضربة لأصحابها وعمّالها، كما وسيشكّل الأمر ضربة قاسية وربما قاضية لتجّار الجملة، كما وسيعاني من ذلك المؤجرون لأصحاب المحالّ المنهارة والسلطات المحلية التي تجبي الضرائب من أولئك التجار، وبتعدّد تشكيلة المنتجات المسوّقة من قبل هذه الشبكات فسيضرب أيضاً قطاع الأدوات الكهربائية شيئاً فشيئاً وقطاع الحاسوب، وعندها وبالمحصلة سنخسر جميعا. قد يقول البعض أن المستهلك العربي مستفيد من تلك المنافسة، إلا أن النظرة الاقتصادية الشمولية والكلية والتي تأخذ بالحسبان كل المركبات الاقتصادية للمجتمع تؤكد بأن المحصلة النهائية هي الخسارة .

على التاجر العربي أن يقدم التخفيضات وأن يعمل على تطوير تجارته بشكل مهني، فإما أن تتجدد أيها التاجر العربي وإما أن تتبدد أمام هذه المنافسة الشرسة.

وللمستهلك العربي نقول ونحن على أبواب رمضان المبارك : هذا العام مائدة رمضان من دكانة بلدي.

ولنا كلمة



د. سليمان إغبارية
رئيس جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي
soliman@eamaar.org

صنع في بلدي

الصناعة ثقافة وتربية تتمتع بها الشعوب الحية، الصناعة أساس نجاح الاقتصاد، فبالصناعة نهضت ألمانيا واليابان، وبغياب الصناعة والتصنيع تأخرت دول كثيرة وبقيت في ذيل القافلة. بالصناعة تتحول الشعوب من شعوب مستهلكة تأكل وتلبس مما يصنعه الآخرون إلى شعوب تنتج وتقدم شيئا للآخرين.

لكي تنجح وتزدهر الصناعات المحلية لا بد من أن تكون منتجاتها ذات جودة وقدرة تنافسية يفتخر بها ولا بد من نشاط تسويقي مهني يمكنّها من مواجهة المنافسة الشرسة، وفي المقابل لا بد أيضا من ثقافة استهلاك رشيدة تشجع وتفتخر وتؤمن بالمنتج المحلي، ثقافة استهلاك تختار المنتج المحلي وتقدمه على سائر البدائل.

من أجل هذا كله كانت جمعية اعمار وكان مشروعها الضخم معرض المنتجات العربية الأول والذي جعلنا اسمه "صنع في بلدي"، كأول وأكبر تجمع يجمع بين المصنع العربي والتاجر العربي والمستهلك العربي.

لنلتق كلنا مصنعين وتجار ومستهلكين يومي 3-4/8/2010، معا نشجع ونطوّر صناعاتنا المحلية.

منتدى إعمار لأصحاب المهن المالية

قــريــباً ..

أكبر منتدى مع العديد من المزايا والخدمات

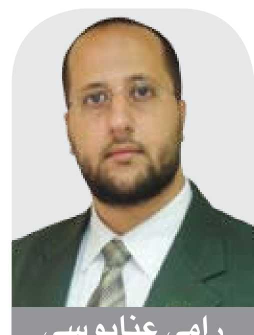
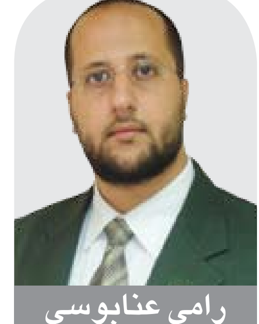
لمراقبي الحسابات ومستشاري الضرائب، الإقتصاديين، خبراء الإحصاء، لموظفي البنوك، لوكلاء التأمين وغيرها من المهن المالية.



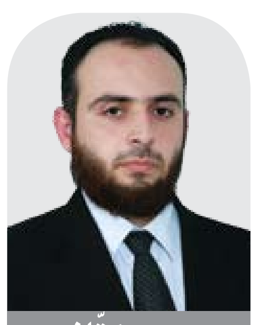
▪ للإنضمام والإستفسار: 04-6114447 أو info@eamaar.org

البحـــث الذي

اكتشافات مزلزلة.. شهادات وأسرار لا تكاد تصدّق..! من يتحكّم بالعالم؟! من يسيطر على حكام وحكومات الدول؟.. وإلى أين تطير خيرات الشعوب والأمم؟ من هي وكيف تخلّصت دولة أجنبية فقيرة من الأخطبوط الدولي؟ ما علاقة الحرب الوحيدة التي أعلنها اللّٰه "ربّ الشعوب والحكومات" في القرآن الكريم بما يجري؟ لماذا تدفع جميع حكومات العالم بما فيها أمريكا فوائد ربويّة؟ كيف ولمن؟

رامي عنابوسي
مدقق حسابات
kaaicpa@013.net



مجدي كتّاني
مدقق حسابات
kaaicpa@013.net

وهل تعلم أنّ الدولار الأمريكي مملوك للبنك الاحتياطي الفيدرالي الذي تملكه بالكامل أيدي خاصّة وليس للحكومة فيه ولو سهم واحد؟

قد يبدو لأوّل وهلة أنّ العنوان لم يتمّ اختياره إلا من باب المبالغة التسويقية سعياً وراء جذب الانتباه ورفع مستوى التيقّظ لدى القارئ، ولكنّ هذا التحقيق الثمين سيفكّ شيفرة الأحداث وسيربط الخيوط وسيكمل الحلقة المفقودة التي تصل الماضي بالحاضر والمستقبل، بشكل يقودك إلى الحقيقة المجرّدة من التعقيدات، الحقيقة التي كنت تجهلها كما يجهلها غيرك، حقيقة تلك القوّة التي تفرض هيمنتها بكلّ بشاعة وبكلّ وقاحة، قوّة لا أخلاق تحكمها ولا ضمير ينهزها. وعندما تكتشف الحقيقة فيقيننا أنّ كثيراً من المتناقضات المتوهّمة ستصبح متلازمات ومترادفات!

لكي تدرك شيئاً بسيطاً ممّا سيجعلك تنفعل:

انظر وابحث في دول العالم، تجد جميع الحكومات في العالم تدفع فوائد ربوية فاحشة بما فيها إسرائيل التي دفعت العام الماضي وحده قرابة 38 مليار شيقل (أكثر من نصف مبلغ جباية ضريبة الدخل السنوية)، أمّا أمريكا فإنّ الفوائد التي تدفعها سنويّاً تفوق مجموع ما تجبيه من ضريبة الدخل المفروضة على شعبها ناهيك عن أقساط الديون.. كلّ الأسواق تدفع (النامية والمتطوّرة) ولا أحد يقبض.. من يقبض شيئاً يدفع لآخر أكثر ممّا قبض... **عالم مجنون فمن يقبض إذن؟!.. شيء واحد تعرفه بالطبع وهو أنّك من يدفع الضرائب!**

وهل تعلم أنّ الدولار الأمريكي مملوك للبنك الاحتياطي الفيدرالي الذي تملكه بالكامل أيدي خاصّة وليس للحكومة فيه ولو سهم واحد؟.. إذا كنت لا تصدّق، أخرج دولاراً واقرأ ما كتب عليه في الأعلى: "ورقة البنك الاتحادي" (Federal Reserve Note) أمّا اسم الولايات المتحدة المطبوع فهو مجرّد عنوان البنك!

"الصراع الأبدي"

على مرّ التاريخ تكوّنت هنالك شريحتان من الناس، وبين هاتين الشريحتين كان ولا يزال الصراع محتدماً وبينهما تدور معارك يومية شرسة وطاحنة:

1. المنتجون (Producers): الذين ينتجون الخدمات والسلع ويتبادلونها.
2. المناورون "المتلاعبون" (Manipulators): الذين يتلاعبون بالمال ويتاجرون به وينتجون المال من المال.

المعركة محسومة النتائج، المناورون يبتزون ويمتصون ثمار المنتجين دون أدنى جهد أو عناء، وهكذا كان دائماً!

ويسجل التاريخ، كما جاء على لسان الرئيس الأمريكي الرابع "جيمس ماديسون" "**أن الصيارفة استخدموا كل شكل من أشكال الاعتداء، والتآمر والخداع، والوسائل العنيفة الممكنة للحفاظ على سيطرتهم على الحكومات من خلال التحكّم في المال وإصداره**"

"قدم الصراع".. عملة النصف شيقل المقدّسة

تذكر كتب التاريخ أنّ المسيح عليه السلام أخرج الصيارفة من المعبد مستخدماً السوط وهي المرة الوحيدة التي استخدم فيها القوة، حيث أُمر اليهود لفترة طويلة بدفع ضرائب الهيكل بعملة خاصة أطلق عليها "نصف شيكل" "Half shekel" وكانت هذه العملة هي الوحيدة المقبولة عند الله حسب زعمهم. استغلّ الصيارفة (أو الكهنة) محدودية العدد المتداول لهذه القطع النقدية لرفع الثمن إلى أقصى سعر ممكن وجنوا أرباحاً ضخمة جراء احتكارها. اعتبر المسيح ذلك سرقة من الشعب واعتبرهم حفنة من اللصوص.

سيريك العالم

"بدايات نشأة البنوك".. صيارفة إنجلترا

في بداية القرن الحادي عشر، كان الناس يودعون ذهبهم وفضّتهم بشكل آمن لدى صائغ الذهب ويتحركّ الناس مع إيصال مكتوب بودائعهم. سرعان ما أصبحت هذه الإيصالات الورقية شعبية للتجارة لأنها كانت أقل وزناً للحمل مقارنة بالقطع الذهبية والفضية.

لاحظ الصائغ أن نسبة ضئيلة فقط من المودعين من يطلبون الذهب في آن واحد. وبدهاء ماكر جعل الصائغ يسرّح بعض الإيصالات مقابل ذهب لا وجود له في مقابل "ربا" يطلق عليه "فوائد ومنافع" (منافع للصائغ ومضار للمقترض).

وبإيماءة من أنفسهم أنشئوا النظام المصرفي وأسموه تسمية أكثر قبولاً "**كسور أو نسبة الاحتياطي المصرفي**"، والذي يعني في حقيقة الأمر القدرة على الإقراض بأضعاف الأصول المودعة. ومعناه الحرفي: المحافظة على جزء من الأموال المودعة كاحتياطي سائل غير مقرض. هذه العملية تمنح الصائغ (البنك / الحكومة) إمكانية طبع نقود بكمية أقل من التي تحتاجها.

بنظرة من الأعلى بعيداً عن السذاجات والسخافات التي تدرّسها الجامعات والكلّيات الاقتصادية، نكتشف أنّ هذه العمليّة في واقع الأمر تخفي مكراً ينطلي حتى على الاقتصاديين، فلو فرضنا أنّ البنك يحتفظ بعُشر السيولة (أي يتوقع مطالبة 10% من الناس لودائعهم في آن واحد) وكانت نسبة الربا 10% فهذا لا يعني أن





البنـك يربـح 10% في العام، لأنّنا لـو نظرنا إلى مجمـوع ما لدى البنوك لوجدنـا أن المال المطبوع ورقيّاً هو 100 مثلاً والمتداول هو 1،000، معنى ذلك أنّ البنوك حقيقةً سـتحصل في النهاية على ربا بنسـبة 10% ولكن ليس مـن القيمة الورقية بـل مـن المجمـوع المتـداول نظريّـاً أي 10% من 1،000 ويساوي 100، هذا المبلغ يشكّل 100% من القيمـة الورقية وليس 10% كما هو متوهّم، فيحصل الصائغون على الضعف عبر متوالية لا نهائية، وهذا ما يفسـر استمرار ثراء المصرفيين عامـاً بعـد عـام حتـى ضمـن نفس كميـة المـال المطبوع لأن المال ينتقل بشـكل مضاعف (1 إلى 2 إلى 4 إلى 8 إلى 16 إلى 32 إلى 64 إلى 128 إلى أضعاف لا تنتهـي) من الجمهور إلى جيوب زمرة من المنتفعين.

ولـو أخذنـا بعـين الاعتبار أنّ نسـبة الربـا فاقت 20% و 30% في سـنوات ليست بعيدة لوجدنا أنّ البنـوك حصلـت علـى أضعـاف مـا أقرضته كلّ عـام وتضاعـف ثرائهـا الفاحـش إلـى حد لا يحتمل.

"البنك المركزي البريطاني" .. بنك بريطانيا 1694م

المسـتثمرون الأوائـل (**ولا تزال أسـماءهم طي الكتمـان**) كان مـن المفتـرض أن يسـتثمروا في البنـك مبلـغ واحـد وربـع مليـون جنيـه، ولكـن لـم يتلـقّ البنك سـوى ثلاثـة أرباع مليـون وقت إنشـاءه عام 1694 (بـدلاً من مليـون وربع كما كان مقرراً).

وبدأ البنك بالإقـراض أضعاف أضعاف ما يملك في الحقيقة وجني فائدة أكثر. ولكن ما الذي دعا النـاس إلى الثقة بهذا البنـك "الخاص" واعتماد أوراقه المالية؟

لقـد مـوّل الصيارفـة الثـورة الانجليزيـة عـام 1642 حيث دعموا محاولة "أوليفر كرومْويل" الناجحة في تصفية البرلمان وقتل الملك تشارلز. تبـع ذلك 50 عامـاً مـن الحـروب المكلفـة. **مكلفة لمـن يتقاتلـون ومربحة لمن يموّلـون. مربحة لدرجة سـمحت للصيارفة أن يسـتولوا على منطقة مسـاحتها ميـل مربع مـن العقارات لا تـزال تعرف باسـم لندن المدينـة (the City of London)، والتـي لا تـزال واحـدة مـن المراكز المالية الرئيسـية الثـلاث فـي العالم اليوم.**

50 عامـاً مـن الحـروب تركـت إنجلترا في دمار مالـي. وتابـع المسـؤولون الحكوميون التسـوّل للحصول على قروض ممّن يملكون المال، بشكل أدّى إلـى إنشـاء بنـك مصادق من قبـل الحكومة تملكه أيدي خاصّة يسـتطيع إصـدار المال من لا شيء. وأصبح لدى السياسيين مصدر لاقتراض الأموال ويتمّ تأمين سداد الدين مقابل الضرائب العامّة.

لقـد كان مـن المفتـرض أن يـدرك النـاس والحكومـات هـذا الـذي حصـل فـي إنجلتـرا واسـتخلاص العبـر بحيث تقـوم الحكومات فـي العالـم بإصدار عملتهـا الخاصّة من دون تكاليـف الربا، ولكن ما حصل هو استنسـاخ نمـوذج البنـك الإنجليـزي إلـى معظـم دول العالـم حيـث أصبـح فـي كلّ دولـة تقريبـاً مصـرفٌ مركزيٌّ على غـرار البنك الإنجليزي قائـم في جوهـره على أسـاس مبدأ الكسـور الاحتياطيـة المصرفيـة والربـا .. لمـاذا يصرّ الجميع على ارتكاب نفس الخطيئة ؟!

عمليّة إنتاج المال .. خطيرة ومكلفة ولكن لا يمكن التخلّص منها!

للتبسـيط: الدولة تبيع سـندات للبنك في مقابل مـال ليـس بمقـدور الدولة سـداده مـن عائدات الضرائـب، فالبنك بـدوره يدفع للدولة قيمة هذه السـندات عن طريق أوراق مالية تنتج من فراغ. الحكومة تضطر لدفـع الفوائد على الأموال التي اقترضتهـا وتسـديد أقسـاط الديـن مـن خـلال اقتراض مزيد من المال بنفس الطريقة.

لا توجد أيّ وسـيلة لسـداد هذا الديـن الذي يظلّ فـي ازدياد مطّرد، وإذا وجدت الحكومة وسـيلة لتسـديد الديون، سـتكون النتيجة أنـه لن يكون هنـاك أي سـندات لدعـم العملة، فسـداد الديون معناه قتل العملة لأنّ العملة تسـتند إلى سـندات لا إلى سلعة كالذهب مثلاً!

كانـت الخطـورة واضحـة مـن بدايتهـا .. بحلـول عـام 1698 ارتفـع الديـن الوطنـي البريطانـي مـن مبلـغ 1،250،000 £ الأوّليّ إلـى 16،000،000 £ خـلال 4 سـنوات فقط من نشـأة البنك، وارتفعت الضرائب من أجل تغطية الديون المتزايدة.

ثروة آل روتشيلد .. واستهداف الملوك والحكومات!

روتشـيلد هو صائغ يدعى "أمشـال موسيس بـاور" (Amshall Moses Bower)، فتـح مكتباً فـي فرانكفورت ألمانيا عـام 1743. وضـع علامة النسـر الرومانـي على درع أحمر فوق باب المكتب وأسـماه شـركة الدرع الأحمر (the Red Shield) وتلفـظ في اللغة الألمانية: "روتشيلد". في وقت لاحق غيّر ابنه اسمه إلى روتشيلد عندما ورث أعمال والده.

الإقـراض للأفراد مربح ولكنه سـرعان ما وجد أنّ الإقـراض للحكومـات والملـوك أكثـر ربحـاً وأضمن سداداً عبر الضرائب العامة.

ما إن سـيطر على الأمور وأرسـى القواعد، وجّه روتشـيلد أنظـاره إلـى العالم من خـلال تدريب أبنـاءه الخمسـة وتعليمهم فن صناعـة المال قبل إرسـالهم إلى المراكز المالية الرئيسـية في العالم مـن أجـل إيجـاد وفـرض السـيطرة علـى النظم المصرفيـة المركزيـة. **لـم يكن هناك سـوى قوة واحدة في أوروبا هي روتشيلد.**

وكان يـعتقـد مـن قبـل العديـدين أن جيـه بي مورغـان (J.P. Morgan) هـو أغنـى رجل فـي العالـم خـلال الحـرب العالميـة الثانيـة، ولكن عند وفاته اكتشف أنه كان مجرد ملازم داخل امبراطورية روتشـيلد العظمى وانّه لا يملك سـوى 19٪ من السيطرة على مجموعة شركات جيه بي مورغان.

الثورة الأمريكية .. منع أمريكا من إصدار عملة وطنية خاصّة لا يصدرها البنك!

ومنـذ إنشـاء بنـك انجلتـرا، عانـت إنجلتـرا أربـع حـروب مكلفة وبلـغ إجمالـي الدين الآن 140،000،000 £ (مبلغ طائل تلك الأيام).

فمن أجل سـداد دفعـات الفائدة للبنك، وضعت الحكومة البريطانية برنامجاً في محاولة لزيادة الإيرادات من مسـتعمراتها الأمريكية، من خلال برنامج موسّع من الضرائب.

خـلال زيـارة بنيامـين فرنكلين (أحد مؤسسـي

> **لقد موّل الصيارفة الثورة الانجليزية عام 1642 حيث دعموا محاولة "أوليفر كرومْويل" الناجحة في تصفيةَ البرلمان وقتل الملك تشارلز. تبع ذلك 50 عاماً من الحروب المكلفة.**

الولايات المتحدة) لبريطانيا عام 1763، سأله بنك انجلترا كيف يمكن أن يفسر الازدهار الجديد في المستعمرات؟ رد فرانكلين: " **هذا بسيط، في المستعمرات نصدر أموالنا، نسميها سندات المستعمرة، بنسبة مطابقة لحاجة التجارة والصناعة من أجل تبادل السلع بشكل أسهل من المنتجين إلى المستهلكين** "

ردّاً على ذلك، استخدم البنك الأقوى في العالم تأثيره على البرلمان البريطاني للضغط من أجل تمرير قانون العملة 1764. هذا القانون جعل عمليّة طباعة العملة الخاصة بالمستعمرات غير شرعيّة، وتمّ إجبارها على دفع جميع الضرائب المستقبليّة لبريطانيا بالفضة أو بالذهب. هذا هو ما قاله فرانكلين بعد ذلك: " **في سنة واحدة، انعكست الظروف بحيث أن عهد الازدهار انتهى، وعمّ الكساد، إلى حدّ امتلأت فيه شوارع المستعمرات بالعاطلين عن العمل** "

" البنك الأوّل للولايات المتحدة " .. خدعة التسمية وسهولة امتطاء الشعب الأمريكي !

مع وجود سياسيين جشعين جدد، تكرّرت المحاولة لإنشاء بنك جديد بعد المحاولة الأولى خلال 1781–1785 مع " **بنك أمريكا الشمالية** " الذي استخدمه مؤسسه لإقراض المال إلى نفسه والسيطرة على باقي أسهم البنك، فلم تقم الحكومة بتجديد ميثاقه بعد أن انتهى بعد 5 سنوات عام 1785. إلا أنهم نجحوا في ذلك عام 1791 مع " **البنك الأوّل للولايات المتحدة» BUS – First Bank of the United States**). واختريت هذه التسمية ليس فقط من أجل التمويه والمخادعة باستخدام تسمية رسمية أو حكومية ولكن أيضا من أجل إبعاد الأنظار عن البنك الذي تمّ القضاء عليه قبل 6 سنوات وكان هو الأوّل حقيقةً. أعطت البوادر إشارة واضحة إلى أن الشعب الأمريكي يمكن معاودة اتخاذه مطيّة.

يلاحظ أنّ البنك الأوّل قد تمّ محو ذكره من تاريخ البنوك ولا تكاد تجد له ذكراً، ويعتبر البنك الجديد هو الأوّل!

وكما في النموذج البريطاني لم يكشف يوماً عن هويّة المستثمرين. وقد اختار بعض مالكي البنك الجديد توقيتاً آخر ليدْلوا بتصريحات ذات صلة، وكان من بين هؤلاء أمشال روتشيلد (Amshall Rothschild) حين أدلى بتصريح له عام 1790 من داخل البنك المركزي **الذي يملكه** في فرانكفورت: " دعوني أصدر وأسيطر على أموال الأمم ولا يهمّني من يكتب القوانين " .

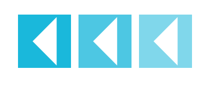
اقترضت الحكومة الأمريكية مبلغ 8.2 مليون دولار من البنك في أول 5 سنوات، وارتفعت الأسعار بنسبة 72%. ولكن الصيارفة قد تعلّموا الدرس هذه المرة بعد أن ضمنوا ميثاقاً قانونياً مدّته عشرون عاماً.

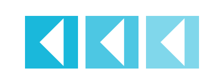
أمنية يائسة للرئيس الأمريكي .. توماس جيفرسون (1798)

كانت الديون قد ازدادت في عهده أكثر من أيّ وقت مضى فقال بأسى: " **كنت أتمنى أن يكون من الممكن الحصول على فرصة لتعديل واحد في الدستور لدينا – كي أبطل قدرة الحكومة الفيدرالية على الاقتراض** ".

> " عندما تكون الحكومة معتمدة على المصارف من أجل المال، فليس القادة بل هي من يسيطر على الأمور، لأن اليد التي تعطي فوق اليد التي تأخذ المال . . . الممولون لا وطنية لهم ولا أخلاق، هدفهم الوحيد هو الربح»

كما هو الحال مع البنك الأوّل في الحقيقة، فإن الحكومة كانت المودع الوحيد ليضع مالاً حقيقياً،





والبقيّة أخذت من قروض استثمرها أصحاب الأسهم مستخدمين سحر كسور الاحتياطي المصرفي من جديد. وعندما حان الوقت لتجديد الميثاق، فإن المصرفيين أطلقوا تحذيرات بشأن أوقات عصيبة مقبلة إذا لم يحصلوا على ما يريدون.

ولم يتم تجديد ميثاق البنك. بعد 5 أشهر من عدم التجديد بدأت الحرب وشنّت بريطانيا هجوماً على أمريكا عام 1812.

تزامناً مع حرب بريطانيا .. نابليون يكتشف الحقيقة (1803–1825)

قبل الحرب وجيزة، أُعتبرت إحدى شركات روتشيلد المستقلة، وهي بنك فرنسا (Bank of France) كشركة مشبوهة ومشكوك فيها من قبل "نابليون بونابرت" الذي عبّر عن عدم ثقته في البنك بكلّ وضوح:

"**عندما تكون الحكومة معتمدة على المصارف من أجل المال، فليس القادة بل هي من يسيطر على الأمور، لأن اليد التي تعطي فوق اليد التي تأخذ المال... الممولون لا وطنية لهم ولا أخلاق، هدفهم الوحيد هو الربح**».(نابليون 1815)

لكلي الأطراف المشاركة في الحرب فإنّ استقراض الأموال من بنك مركزيّ واحد تعود ملكيّته للقطاع الخاص لم يكن بالأمر غير الطبيعي.

في 1803، بدلاً من الاقتراض من البنك باع نابليون إقليماً يقع غرب الميسيسيبي إلى رئيس الولايات المتحدة الثالث، توماس جيفرسون، مقابل 3 ملايين دولار من الذهب؛ صفقة شراء عرفت بصفقة شراء ولاية لويزيانا.

ومع توفّر المال جمع نابليون بسرعة جيشاً وشرع باحتلال القسم المعظم من أوروبا.

في كلّ مكان ذهب إليه، اكتشف نابليون أنّ المعارضة له يجري تمويلها من قبل بنك إنجلترا الذي يجني من وراء ذلك أرباحاً ضخمة، مثل: بروسيا والنمسا وروسيا التي غرقت جميعها في الديون في محاولة إيقافه.

فلسفة الحرب .. لدى المصرفيين!

لا شيء يولّد الديون مثل الحروب: الأمم تقترض أي مبلغ سعياً للنصر وبالتالي فإنّ مواصلة الجهة الضعيفة في الحرب حتى الرمق الأخير يجرّ الطرف المنتصر في النهاية إلى بذل مزيد من الموارد لحسم الحرب، هذا ينفق أكثر

وكذلك الطرف الآخر والبنك هو الرابح دوماً في هذه المعادلة لأنّه يمدّ الطرفين بوقود الحرب ويجني الفوائد الربويّة. كما وأنّ الحرب تبيد معدات ثقيلة وباهظة في طرفة عين. **لكن ما يثير الغرابة، أنّ القروض الممنوحة لكلي الأطراف تكون في العادة مشروطة بضمان وتعهّد الطرف المنتصر إرجاع الأموال المقترضة من قبل المهزوم!**

روتشيلد يمدّ الحرب بالوقود .. ويضرب ضربة العمر!

بعد أربع سنوات، مع تواجد الجيش الفرنسي الرئيسي في روسيا، تولّى "ناثان روتشيلد" مهمة جريئة لتهريب شحنة من الذهب عبر فرنسا لتمويل دوق ويلينغتون (Duke of Wellington) في هجومه من إسبانيا.

بحلول آذار / مارس من ذلك العام جهّز نابليون جيشاً بمساعدة الأموال المقترضة من بيت "إيوبارد" للصرافة في باريس (Eubard Banking House of Paris). وفي يوم 18 يونيو 1815، بجيش تعداده 74،000 جندي واجه نابليون القوات البريطانية والأوروبية التي بلغ تعدادها 67،000 جندي، على مسافة 200 ميل شمال شرق باريس. الاتصالات كانت صعبة.

نعود إلى لندن، الرابح الحقيقي من هذه الحرب سيكون "ناثان روتشيلد"، وقد استعدّ لتوجيه ضربة من خلال خطة جريئة للسيطرة على سوق الأسهم البريطانية، وسوق السندات، وربما حتى بنك انجلترا نفسه. **(اربط هذا مع حصل في هذه الأيام من حلّ سلطة الأوراق المالية تحت غطاء البنك المركزي البريطاني):**

> أصبح القرن التاسع عشر يعرف باسم "عهد الروتشيلديون"، كان يقدر أن العائلة تملك نصف ثروة العالم. مع أنّ ثرواتهم في تزايد مستمر حتى اليوم، إلا أنهم تمكنوا من الذوبان خلف الكواليس، مما يعطي الانطباع بأنّ قوتهم تضاءلت

ناثان روتشيلد، الذي كان يدرك أنّ المعلومات هي القوة، مركز وكيله المؤتمن المدعو "روثوورث" (Rothworth) بالقرب من ميدان المعركة. بمجرد أن انتهت المعركة عاد "روثوورث" إلى لندن يحمل أنباءً سرّيّة إلى روتشيلد متقدّماً 24 ساعة على وصول رسول ولينغتون.

انتصار نابليون كان من الممكن أن يدمّر نظام بريطانيا المالي بالكامل. ناثان روتشيلد كانت له مكانته القويّة في سوق الأوراق الماليّة والمراقبون يرصدون تحرّكاته المالية، فبدأ ببيع سندات الحكومة البريطانيّة بشكل كبير



وعلى الملأ، وقرأ الجميع هذه الحركة على أنّها نصر لنابليون وهزيمة بريطانيا، فهرع الجميع للتخلّص ممّا لديهم من سندات، وانهار سوق السندات بشكل حادّ وصار من الصعب التخلّص منها لانعدام قيمتها، فاستغلّ روتشيلد نجاح خطّته الخبيثة وانطلق يشتري السندات بشكل سرّي بجزء من قيمتها الحقيقيّة التي كانت عليها قبل ساعات، وفي اليوم التالي وصلت الأخبار الحقيقيّة التي فاجئت الجميع وفجعت الكثيرين، وارتفعت أسعار السندات من جديد، **وهكذا حصد روتشيلد في مساء واحد أكثر ممّا كسبته قوات نابليون وقوات وولينغون مجتمعةٍ طوال حياتها.**

روتشيلد . . . وسياسة التمويه!

أصبح القرن التاسع عشر يعرف باسم "عهد الروتشيلديون"، كان يقدر أن العائلة تملك نصف ثروة العالم. مع أنّ ثرواتهم في تزايد مستمر حتى اليوم، إلا أنهم تمكنوا من الذوبان خلف الكواليس، مما يعطي الانطباع بأنّ قوتهم تضاءلت، فسياستها أن تطلق اسم روتشيلد على جزء صغير جداً من الشركات التي تسيطر عليها بالفعل. ومن الملفت أنّ شركة روتشيلد وأولاده تنازلت حديثاً بشكل صوريّ عن حقّها في تحديد سعر ذهب العالم لصالح شركة أخرى بشكل يبعث على الغرابة والدهشة. وقد أعرب أحد المؤرخين دهشته حين تجاهلت الصحف موت أحد أعمدة عائلة روتشيلد المصرفية قبل سنوات قليلة من اليوم في حين يقدّس ويخلّد ذكر "ديانا" و"تيريزا"، لم هذا التكتّم!

الكاتب اليهودي الأسترالي "فريدريك مورتون" في كتابه "بيت روتشيلد": "يقولون ثراء عائلة روتشيلد قائم على إفلاسات الأمم".

"البنك الثاني للولايات المتحدة" (The Second Bank of The United States)

يذكر الكتاب أن عائلة روتشيلد لم تسيطر على بنك انجلترا فحسب ولكنّهم دعموا بنكاً خصوصيّاً جديداً في أمريكا وأطلق عليه "البنك الثاني للولايات المتحدة» (The Second Bank of The United States)، مما تسبب في مشاكل كبيرة للرئيس الأميركي.

وقد كان البنك الأوّل قد انتهت أهليّته عام 1811 في عهد الرئيس "جيمس مديسون" (الذي عارض بشدة قيام البنك الأوّل)، ومع ذلك ففي عام 1816 قام ماديسون نفسه بإحياء البنك من جديد تحت اسم "البنك الثاني للولايات المتحدة"!

من خلال تحقيقاتنا الخاصة وجدنا أنّ ماديسون قد عانى من انهيارات متتالية وخسائر فادحة في مزرعة التبغ التي يملكها، وممّا لا شكّ لدينا أنه كان في حاجة ماسة إلى قروض كبيرة وهذا ما قد يفسر موافقته على إحياء البنك قبيل إنهاء ولايته ضارباً عرض الحائط مبادئه ومواقفه السابقة!

أندرو جاكسون (1828 — 1836) . . يقتل البنك . . ويحاولون قتله!

عندما صوّت الكونغرس الأمريكي لتجديد ميثاق البنك الثاني للولايات المتحدة، استخدم الرئيس "**جاكسون**" حق النقض (الفيتو) لمنع تجديد ميثاق ترخيص البنك، موضّحاً: "ليس مواطنونا فقط من سيحصلون على هبات حكومتنا، أكثر من ثمانية ملايين من أسهم هذا البنك يسيطر عليها أجانب، **أليس هناك خطر على حريتنا واستغلالنا من قبل بنك في طبيعته يربطه القليل ببلادنا؟ . . . سيطرته على عملتنا، وتلقّي أموالنا العامة، وسيطرته على الآلاف من مواطنينا عبر القروض . . . سيكون ذلك أكثر شراسة وخطورة من قوة عسكريّة للعدوّ . .**"

وقال أيضاً: "**وقاحة البنك الحالي في محاولته أن يسيطر على الدولة هي فقط لمحة بسيطة للمصير الذي ينتظر الشعب الأمريكي إذا ما نجحوا بخداعه مجدّداً بفتح مؤسسة مشابهة في المستقبل**" (أندرو جاكسون)

في 1832، أمر جاكسون بسحب الودائع الحكومية من البنك الثاني وبدلاً من ذلك وضعت في بنوك آمنة. رئيس المصرف الثاني "**نيكولاس بيدل**" كان صريحاً للغاية حول قوة البنك وعزمه عندما هدد علناً بأن يتسبب بكساد وأزمة إذا لم يعاد ترخيص البنك: "**لا شيء سوى معاناة واسعة النطاق . . .**"

وأدلى الرئيس "جاكسون" باثنين من تصريحاته الشهيرة:

(1) "إن البنك يحاول قتلي – ولكن أنا قتلته»

(2) وبعد ذلك "**أنتم وكر من الأفاعي، أنا عازم على استئصالكم، وباسم الإله الأبدي سأستأصلكم. لو أنّ الشعب الأمريكي يفهم فقط مدى ظلم نظامنا الماليّ والمصرفيّ فستكون هنا ثورة قبل صباح الغد**"

وعندما سئل "أندرو جاكسون" عن أكبر إنجاز له في تاريخ ولايته أجاب دون تردّد: "**لقد قتلت البنك!**"

وكانت هنالك محاولة لقتل الرئيس ولكنّ المسدّس الأوّل لم يعمل وكذلك المسدّس الثاني على نحو غريب واعتبر الجاني مختلاً عقليّاً، ومع ذلك كان الرئيس واثقاً أنّ خصومه وراء هذه محاولة الاغتيال الأولى في تاريخ الولايات المتّحدة.

الصيارفة يؤججون الحرب الأهلية . . وأبراهام لنكولن يكتشف المعادلة السحرية للسيطرة على العالم؟!

يمكننا أن نرى من خلال مقولة **المستشار الألماني** المقتبسة بأنّ الرقّ لم يكن السبب الوحيد لنشوب الحرب الأهلية الأمريكية:

"وكان تقسيم الولايات المتحدة إلى ولايات متساوية القوى قد تقرّر قبل نشوب الحرب الأهليّة من قبل الهيئة العليا للقوى المموّلة، وهؤلاء المصرفيون كانوا يخشون إذا ما بقيت الولايات المتحدة كتلة واحدة وأمة واحدة فستحقّق استقلالاً اقتصاديّاً وماليّاً، ما من شأنه زعزعة سيطرتها المالية في أنحاء العالم" (أوتو فون بسمارك 1876Otto von Bismark).

على نحو متوقّع، فإنّ لينكولن بسبب حاجته للمال لتمويل جهوده الحربية، فقد توجّه مع سكرتير الخزينة إلى نيويورك لتقديم طلب للحصول على القروض اللازمة.

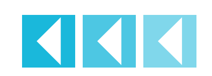
الصيارفة، الذين لم يكن لهم رغبة في استمرار الاتحاد، عرضوا قروضاً بنسب ربويّة تتراوح ما بين 24% و 36%، ورفض لينكولن هذا العرض.

بدلاً من ذلك العرض الانتهازي، تبنّى لينكولن مقترحاً لصديقه الحميم "العقيد ديك تايلور" رئيس شيكاغو، بطبع سندات خزانة بموافقة الكونجرس وتمويل النصر بها. وبالفعل، طبع ما قيمته 450 مليون دولار من أوراقه الجديدة، واستخدم الحبر الأخضر كعلامة على ظهر الأوراق لتمييزها عن الأوراق الأخرى. وقال مقولته المشهورة:

"**يجب على الحكومة إنشاء وإصدار وتداول جميع الأموال والقروض اللازمة لتلبية قدرة الإنفاق الحكومي والقدرة الشرائية للمستهلكين . . . امتياز ضرب وإصدار النقود**

> **أنتم وكر من الأفاعي،**
> **أنا عازم على استئصالكم،**
> **وباسم الإله الأبدي**
> **سأستأصلكم. لو أنّ الشعب**
> **الأمريكي يفهم فقط مدى**
> **ظلم نظامنا الماليّ والمصرفيّ**
> **فستكون هنا ثورة**
> **قبل صباح الغد**





هو ليس فقط من الامتيازات العليا للحكومة، لكنّها الفرصة الإبداعيّة الأعظم للحكومة.. دافعي الضرائب سيوفّرون مبالغ ضخمة من الفوائد الربويّة ومن مبالغ الخصم وعمولات التبادل والتبادلات... المال سيتوقف عن أن يكون سيداً وسيصبح خادماً للبشرية. الديمقراطية سوف ترتفع فوق سلطة المال". (أبراهام لينكولن)

من الواضح أنّ لينكولن كان يفكّر بجدية في اعتماد هذا التدبير الطارئ كسياسة دائمة. لكنّ الصيارفة سرعان ما أدركوا مدى خطورة هذه السياسة عليهم. ولم يهدروا لحظة في التعبير عن رأيهم في "لندن تايمز". ومع أن المقالة قد تمّ تصميمها من أجل الحدّ من سياسة لنكولن المالية الخلاقة، لكن كان من الممكن في ثنايا المقال كشف مزايا هذه السياسة الماليّة وخطرها على من لا يطبقها، وجاء في مقالة التايمز عام 1865 لهازارد سيكيولار (Hazard Circular):

"إذا تمّ تبنّي هذه السياسة الخبيثة المالية، والتي مصدرها في أمريكا الشمالية، كسياسة ثابتة، معنى ذلك أنّ هذه الحكومة ستقدّم أموالها الخاصة من دون مقابل. ستسدّد الديون وتصبح بلا ديون، سيكون لديها كل المال اللازم لمزاولة أعمال التجارة. ستصبح مزدهرة بصورة لم يسبق لها مثيل في تاريخ العالم. العقول والثروات من جميع البلدان ستتوجّه إلى أمريكا الشمالية. لا بدّ من تدمير هذا البلد أو أنّه سيدمر كل حكومة ملكية في العالم".

استغلال حاجة لنكولن.. لإنشاء "البنك الوطني" (National Bank Act)

عام 1863، كان ينقص لينكولين القليل من المال لكسب الحرب، وفي ظلّ عدم حصول الرئيس على موافقة الكونغرس في إصدار المزيد من العملة الخضراء، استغلّ الصيارفة الوضع واقترحوا تمرير قانون "البنك الوطني" (National Bank Act) وقد تمّ القانون بالفعل. من هذه النقطة فلاحقاً سيتمّ إصدار كامل النقود الأمريكية عبر ديون لصالح المصرفيين الذين سيشترون السندات الحكومية الأمريكية ويصدرون مقابلها أوراق بنكية من الاحتياط. واستمر تداول العملة الخضراء حتى عام 1994، لم يزد عددها خلال هذه الفترة ولكنه انخفض في واقع الأمر.

لماذا لم تسدّد أمريكا دينها بينما كان باستطاعتها ذلك؟!

"في غضون عدّة سنوات تلت الحرب، أصبح لدى الحكومة الاتحادية فائضاً ثقيلاً. مع ذلك لم تتمكّن من سداد ديونها، وذلك لأن القيام بذلك يعني أنه لن يكون هناك سندات لدعم الأوراق النقدية الوطنية. سداد الدين الوطني والسندات الحكومية التي تشكّل الدعامة الوحيدة للعملة معناه قتل العملة الوطنية" (جون كينيث جالبراث John Kenneth Galbrath)

اعتمد الاقتصاد الأمريكي على الديون الحكومية منذ عام 1864 وهي عالقة إلى اليوم في هذا النظام الماليّ. سداد الديون في ظلّ الجهاز المصرفي الحاليّ هو محض خيال. ولا تزال أمريكا تشنّ الحروب وتفتعل الفتن وتشعل الأزمات وتسيطر على خيرات الشعوب وتقتل وتستبدّ بإيعاز من أسيادها لسدّ ظمأ ونهم مقرضيها.

هبّة القيصر.. وإبادة لنكولن قبل أن يبيد البنك!

أدرك القيصر الروسي أنّ عمليّة استرداد أمريكا كما هو مخطّط ستكلّف مبالغ طائلة قد تدفع فاتورتها روسيا من خلال شنّ حرب عليها خاصة أنه رفض السماح لهم بإنشاء بنك مركزي في بلاده. فأعلن القيصر أن تقديم فرنسا أو بريطانيا المساعدة للولايات لجنوبية ستنظر إليه روسيا كإعلان حرب. بدلاً من المساعدة، اختارت بريطانيا وفرنسا الانتظار عبثاً عودة ثروات المستعمرات إليها، وفي أثناء ذلك انتصر لينكولن في الحرب الأهلية.

انتظر لنكولن انتخابات العام المقبل، ليتجدّد الدعم الشعبيّ له قبل أن يتمكّن من إبطال قانون البنك الوطني الذي وافق عليه أثناء الحرب مرغماً. وقد تمّت صياغة وتوثيق معارضة لنكولن للسيطرة المالية للبنوك المركزية مع تضمين مقترح بديل للعودة إلى اعتماد معيار الذهب. وكان ذلك المقترح على وشك وضع حدّ وإبادة احتكار البنوك الوطنية لولا أن تمّ قتله بعد 41 يوماً من انتخابه مجدّداً.

حتى بعد وفات لينكولين، فإن فكرة إحتمال أن تقوم أمريكا بطبع نقودها الخاصّة الخالية من الديون (غير مدعومة بقروض) قد فجّرت نواقيس الخطر في جميع أنحاء المجتمع المصرفي الأوروبي بأكمله.

لم يكن لدى البنك ردّ سوى تكريس الدعاية والتحريض ضدّ فكرة إعادة إصدار العملة الخضراء. وقد أعرب رئيس رابطة المصرفيين الأمريكيين (جيمس باول James Buel) عن توجّه وموقف المصرفيين بشكل واضح إزاء ذلك في رسالته إلى زملاءه في الرابطة:

"**من المستحسن أن تبذلوا كلّ ما في وسعكم لدعم الصحف اليومية والأسبوعية البارزة، الزراعية منها والدينية على وجه الخصوص، التي ستعارض إصدار العملة الخضراء الورقية، وعليكم أن تقطعوا الدعم عن كلّ من لا يعارض إصدار الحكومة للمال. إن إبطال قانون إصدار البنك للأوراق المالية أو استرجاع استصدار المال من قبل الحكومة سيعني تزويد الشعب بالمال وسيؤثر ذلك على أرباحنا الشخصية كمصرفيين ومقرضين. فعّلوا رجالاتكم في الكونجرس ليدعموا مصالحنا ولنسيطر على التشريعات**" (جيمس باول – اتحاد المصرفيين الأمريكيين)

اغتيال رئيس آخر.. جيمس غارفيلد (1881)

أصبح **جيمس غارفيلد (James Garfield)** في العام 1881 رئيساً للولايات المتحددة، وكان يدرك جيداً أين تكمن المشكلة:

"**من يسيطر على حجم الأموال في أي بلد هو السيد المطلق لكلّ الصناعة والتجارة... وعندما ندرك أن النظام بأكمله وبكل سهولة محكوم، بطريقة أو بأخرى، من قبل فئة قوية قليلة تقبع في القمة، فلن تكون هنالك حاجة كي يكشف لك أحد كيف تنشأ فترات التضخم والكساد**". (سجل الكونجرس)

واغتيل جيمس غارفيلد 1881 في غضون أسابيع من إطلاقه هذا البيان!

مصطلح جزّ الغنم.. ووصف طريقة الجزّ! (1891 – 1912)

مصطلح يطلقه الصيارفة على عملية استخدام فترات الازدهار والكساد التي تجعل من الممكن لهم استعادة الممتلكات بجزء من قيمتها. وفي عام 1891 كان يجري التخطيط لعملية "جز" ضخمة:

"**في 1 سبتمبر 1894، لن نجدد القروض تحت أي اعتبار. وفي 1 سبتمبر سنطالب باسترداد أموالنا، سنضع أيدينا على المرتهنات، يمكننا أن نستولي على ثلثي المزارع غرب نهر المسيسيبي، والآلاف منها إلى الشرق من نهر المسيسيبي بالسعر**

الذي نحدده.. سيتحوّل المزارعون إلى مستأجرين كما هو الحال في إنجلترا" (1891 اتحاد المصرفيين الأمريكيين كما طبع في سجلات الكونغرس من 29 أبريل 1913)

شهامة الشاطر "جي. بي مورغان" (J.P.MORGAN) البطولية.. وأزمة عام 1907 المفتعلة!

قامت بعض بنوك نيويورك بافتعال الأزمة حين حاولوا التلاعب بأسهم الشركة المتحدة للنحاس، وهي حيلة قاموا باستخدامها سابقاً محققين سيطرتهم على 6 بنوك وطنية و 10 بنوك محلية و 6 شركات ائتمان و 4 شركات تأمين.. أدّى ذلك إلى تقليص سيولة السوق فحصل فقدان لثقة المودعين!! ففقدت البورصة نصف قيمتها!!

وسرعان ما هبّ المغوار الشهم البطل "مورجان" ضاخاً أمواله الخاصة ومقنعاً بنوك نيويورك بضخّ أموال مماثلة وتمّ إنقاذ الوضع خلال أيّام!.. قصّة ألف ليلة وليلة!

الملفت: أن "**روتشيلد**" باعتباره المصرفي الأوّل في العالم تمّ تجنيده من بريطانيا لإعادة ثقة الناس حين وجه كلمة "إعجاب وتقدير" ("admiration and respect") إلى مورجان!

انطلاء الخدعة.. وإنشاء البنك الاحتياطي الاتحادي (البنك الفيديرالي)!

السبب الرئيسي المعلن من وراء إنشاء البنك الفدرالي كانت أزمة 1907، وفي هذه الأزمة انهارت بنوك عديدة ثمّ أنشئ على إثر ذلك البنك الفيدرالي، وتقدّر أرباح الجهات المتسببة في هذه الأزمة في حينه ب 2.2 مليار دولار، ولندرك ضخامة المبلغ فإنّ هذا المبلغ مكوّن من 13 رقماً في أيامنا (تريليونات)!

كان مورجان هو ذلك البطل... "يمكن تفادي كل هذه المتاعب لو قمنا بتعيين لجنة من ستة أو سبعة رجال مثل جي بي مورجان لمعالجة شؤون بلدنا" (الرئيس الثامن عشر "وودرو ويلسون" Woodrow Wilson)

ملاحظة للتنويه: كان ويلسون بروفيسوراً في جامعة برينستون وهي إحدى الجامعات التي تلقّت دعماً سخياً.. **مع ذلك فقد أعرب عن ندمه متأخراً على دعمه للبنوك كما سنرى ذلك لاحقاً...**

"خدعة مباركة لينكولن... وخدعة التسمية.. وخدعة الصور... وحيلة الإقرار!"

خدعة مباركة لينكولن: في واشنطن، شيّد تمثال لينكولن جالس على كرسيه مواجهة مع بناية أطلق عليها "مقر الاحتياطي الاتحادي(الفدرالي)"، هذه المؤسسة لم تكن لتكون هنالك لو تمّ تبنّي سياسة لينكولن الماليّة.

خدعة التسمية: مع أنّها ليست اتحادية واحتياطيها مشكوك بأمره، ولكن صمّم هذا الاسم لإضفاء مظهر العمل لمصلحة الجمهور في حين ليس له هدف سوى جرف الأرباح الشخصيّة لمالكي الأسهم. **وليس للدولة فيه أسهم مطلقاً!**

خدعة الصور: على أوراق البنك الفيدرالي تمّ طبع صورة الرئيس "جاكسون" الذي قتل البنك وصورة الرئيس "لنكولن" الذي طبع الأوراق بنفسه وطالب باحتكار سك المال من قبل الدولة!

حيلة إقراره: جائت هذه المؤسسة إلى الوجود نتيجة لواحدة من أكثر التحركات السياسية مكراً في التاريخ المالي. في يوم 23 ديسمبر 1913 أقرّ مجلس النواب قانون الاحتياطي الفدرالي، ولكن كانت لا تزال تواجهه صعوبة في الحصول عل موافقة مجلس الشيوخ السينات. وكان معظم أعضاء الكونغرس قد عادوا إلى منازلهم لقضاء عطلة عيد الميلاد، ولكن مجلس الشيوخ لم يعلن عن نهاية الدورة ولذلك فمن الناحية الفنية كان لا يزال في الدورة. لم يكن هناك سوى ثلاثة أعضاء لم يغادروا. تمّ التصويت بالإجماع على "قانون الاحتياطي الاتحادي 1913" (1913 Federal Reserve Act).

وصدر القانون دون معارضة لأنّه أصلاً لم يتواجد في القاعة من يعترض، فلو استمعنا إلى أعضاء من مجلس الشيوخ لم يحضروا التصويت لكشفنا أنّ هنالك من بين الأعضاء من كان سيعترض على قرار القانون، ومنهم:

تشارلز أ. ليندبيرغ: "النظام المالي تمّ تسليمه إلى مجلس الاحتياطي الفدرالي. هذا المجلس يدير الجهاز المالي بتخويل من قبل مجموعة منتفعين. هذا الجهاز يتبع للقطاع الخاص، وتمّ تدشينه لغرض وحيد هو الحصول على أكبر قدر من الأرباح باستخدام أموال الناس الآخرين" (تشارلز أ. ليندبيرغ جمهوري من مينيسوتا Charles A، Lindbergh «R–MN»)

لويس ت. مكفادين: "لدينا في هذا البلد واحدة من أكثر المؤسسات الفاسدة التي عرفها العالم. أود أن أشير إلى أن مجلس الاحتياطي الاتحادي... مؤسسة الشرّ هذه.. أفقرت شعب الولايات المتحدة.. وعمليّاً أدّت إلى إفلاس حكومتنا. لقد فعلت ذلك من خلال الممارسة الفاسدة للأغنياء الجشعين الذين يسيطرون عليها" (النائب لويس ت. مكفادين جمهوري «Louis T، McFadden «R–PA)

باري غولدووتر: "معظم الأمريكيين ليس لديهم فهم حقيقي لكيفية عمل مقرضي المال الدوليين... حسابات جهاز الاحتياطي الفيدرالي لم تكن خاضعة للمراقبة في أي وقت. إنها تعمل خارج نطاق سيطرة الكونجرس وتتلاعب بقروض الولايات المتحدة". (السناتور باري غولدووتر (جمهوري من أريزونا Sen. Barry «Goldwater «R–AZ).



للمقال تتمة ...

للاطلاع على تتمة المقال ادخل إلى موقع اعمار على الانترنت (مقالات وآراء)
www.eamaar.org

EAMAAR
EXPO 2010

معرض المنتوجات العربية الأول 2010

الفكرة:
تنظيم معرض يجمع منتوجات ومشاريع كبرى الشركات والمصالح العربية المنتجة والمصنعة في الداخل الفلسطيني.

ولكن ما الهدف من وراء تنظيم مثل هذا المعرض؟

الهدف هو ترويج وتسويق هذه المنتوجات وهذه المشاريع بين التجار وأصحاب الأعمال العرب وبين جمهور المستهلكين العرب. وكذلك إبراز المنتج العربي كمنتج أصيل ذي جودة وقدرة تنافسية وبالتالي صنع حركة تجارية داخلية تساهم في النهاية في تحسين الوضع الاقتصادي للمجتمع العربي في الداخل.

وما هي الشركات التي ستشارك في هذا المعرض؟

كبرى الشركات والمصالح العربية المنتجة والمصنعة لمنتج أو سلعة أو خدمة خاصة بها، على أن تكون شركة أو مصلحة عربية خالصة.

ولكن ماذا ستجني هذه الشركات من وراء هذه المشاركة؟ وما هي الفائدة المرجوة من وراء ذلك؟

1. تواصل مباشر مع شريحة واسعة من التجار العرب وعقد صفقات مباشرة.
2. تواصل مباشر مع المستهلك النهائي وتعرف هذا المستهلك على المنتج أو السلعة أو الخدمة.
3. ترويج وتسويق واسع لأسم الشركة ومنتجاتها من خلال الحملة الاعلانية الضخمة للمعرض والمنشورات والإصدارات التي سترافق المعرض.

وماذا سأستفيد أنا كتاجر أو صاحب أعمال عند زيارتي لهذا المعرض؟

1. عقد الصفقات والاستفادة من العروض الخاصة التي ستمنحها الشركات للمشاركين في المعرض.
2. التعرف على المنتوجات العربية وعلى كبرى الشركات العربية المنتجة والمصنعة.
3. الالتقاء بجمهور التجار وأصحاب الأعمال العرب.

وماذا سيستفيد المستهلك الزائر «الإنسان العادي» من وراء المشاركة وحضور المعرض؟

1. الاستفادة من العروض والحملات والتخفيضات التي ستمنحها بعض الشركات لجمهور الزبائن.
2. الحصول على هدايا الشركات العارضة وعلى هدية المعرض.
3. التعرف على المتج العربي البديل.

أين ومتى سيكون المعرض؟

سيفتتح المعرض يوم الثلاثاء 03/08/2010 وسيكون لمدة يومين (الثلاثاء والأربعاء) وذلك في منتجع الواحة في أم الفحم، سيكون المعرض مفتوح من الساعة العاشرة صباحا حتى العاشرة ليلا.

ومن هي الجهة المسئولة عن تنظيم هذا المشروع الضخم؟

المشروع من تنظيم جمعية اعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي ومنتدى اعمار لرجال الأعمال العرب، واللذان يهدفان إلى تطوير قطاع الأعمال في الداخل الفلسطيني وفتح آفاق جديدة أمام صاحب الأعمال العربي، كل ذلك بهدف تحسين وتطوير الوضع الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني في الداخل.

هل سيكون هناك تحديد لنوعية زوار هذا المعرض؟ مثلا التجار فقط

بالطبع لا فالمعرض مفتوح أمام الجميع، التجار وأصحاب الأعمال العرب، الجمهور العام من المستهلكين العرب "العائلة العربية" رؤساء وأعضاء البلديات والمجالس المحلية العربية، المؤسسات والهيئات العربية الفاعلة، وكذلك بعض الملاحق التجارية للسفارات الأجنبية ووسائل الإعلام المحلية والعالمية.



حملة "أنا مقاطع" لمقاطع



عن الحملة:

تنظم جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي حملة إعلام وتوعية ضخمة لمقاطعة المنتجات التي تصنّع بشكل كامل أو جزئي في المستوطنات المقامة على الأراضي المحتلة.

ولكن لماذا المستوطنات؟

لأن كل ما بني على باطل فهو باطل، وبما أن المستوطنات غير شرعية بالتالي كل ما نتج وينتج عن هذا الاستيطان هو غير شرعي.

إلام تهدف هذه الحملة؟

حملة "أنا مقاطع" تهدف إلى تعريف المستهلك بالمنتجات التي تصنع في المستوطنات لأن من حق المستهلك أن يعرف منشأ المنتج ومكان إنتاجه، فمعظم الشركات والمصانع المتواجدة في المستوطنات تخفي منشأ المنتج وتعلن أن مكاتبها متواجدة في إحدى المدن الإسرائيلية وذلك لتضليل المستهلك المحلي والأجنبي .

كما وتهدف حملة «أنا مقاطع» إلى دعوة جمهور المستهلكين إلى مقاطعة هذه المنتجات لأن ذلك واجب إنساني ووطني من الدرجة الأولى، ناهيك عن أن الأعراف والقوانين الدولية تدعو إلى مقاطعة كل ما ينتج عن الاستيطان غير الشرعي.

وهل يستطيع المستهلك العربي لوحده خوض مثل هذه المعركة؟

بالطبع لا ولهذا تدعو جمعية إعمار جمهور التجار إلى مساعدة جمهور المستهلكين على مقاطعة منتجات المستوطنات، وذلك من خلال توفير البدائل لتلك المنتجات ومن خلال تعريفهم بها والمساهمة الفعالة في مقاطعة تلك المنتجات .كما وتدعو الجمعية جميع الهيئات والأجسام الفاعلة في المجتمع الفلسطيني في الداخل للانضمام إلى حملة "أنا مقاطع" والتعاون معا كجمعيات ولجان شعبية ومؤسسات عربية من أجل إنجاح هذا المشروع الإنساني والوطني السامي .

ولكن لماذا المقاطعة بالذات؟ وهل هناك أي جدوى من ورائها؟

شراء منتجات المستوطنات معناه تمويل ودعم لتلك المستوطنات. النجاح الاقتصادي لمصانع المستوطنات معناه إطالة عمر تلك المستوطنات غير القانونية، والعكس هو الصحيح، فشل تلك المصانع اقتصاديا سيسرع من زوال تلك المستوطنات ومن وراءها كل الاحتلال وقيام الدولة الفلسطينية العتيدة .

رفضك للاستيطان قول ومقاطعتك لمنتجاته عمل. فاجعل عملك تصديقا لقولك

ندعوك أخي المستهلك، أختي المستهلكة إلى التأكد من منشأ المنتج أو السلعة قبل شراءها. إذا كانت تصنع في إحدى المناطق الصناعية المذكورة لاحقا إذن هي منتج مستوطنات (انظر قائمة المناطق الصناعية في المستوطنات).

كما ويمكنك فحص الشركة وفقا لاسمها، هنالك قوائم منشورة في موقع الحملة على الانترنت تحوي معظم الشركات والمصانع المتواجدة في المستوطنات (www.moqate3.com).

انتبه، لا تدع هذه الشركات تخدعك، فكثير منها لا يصرح بعنوانه الحقيقي في المستوطنات، بل يسجل كذبا عنوانا آخرا أو يسجل عنوان مكتب استأجره داخل إسرائيل لهذا الغرض. بالنسبة للمواد الغذائية يمكن كشف هذه الخدعة من خلال ما يسمى بال- "كشروت"، إذا كانت الكشروت من "ربنوت هشمرون" على سبيل المثال عندها ستزداد احتمالا أن يكون هذا المنتج هو منتج مستوطنات.

لا تتردد، قاطع منتجات المستوطنات واشتر البديل، فذلك واجب إنساني قبل أن يكون وطنيا.

ـة منتجات المستوطنات



اسماء المناطق الصناعية في المستوطنات:

1. **المنطقة الصناعية باركان**
2. **المنطقة الصناعية أدوميم**
3. **المنطقة الصناعية عطروت**
4. **المنطقة الصناعية أريئيل**
5. **المنطقة الصناعية كرني شومرون عمونئيل**
6. **المنطقة الصناعية كريات أربع**
7. **المنطقة الصناعية شيله**
8. **المنطقة الصناعية غوش عتسيون**
9. **المنطقة الصناعية برؤون شومرون**
10. **المنطقة الصناعية بنيامين**
11. **المنطقة الصناعية نفي تسوف**
12. **المنطقة الصناعية شاحاك (شكيد)**
13. **المنطقة الصناعية هضبة الجولان**

للمراجعة قم بزيارة موقع (www.moital.gov.il).
إذا تعرفت على منطقة صناعية استيطانية لم يرد ذكرها هنا اتصل بنا حالا.

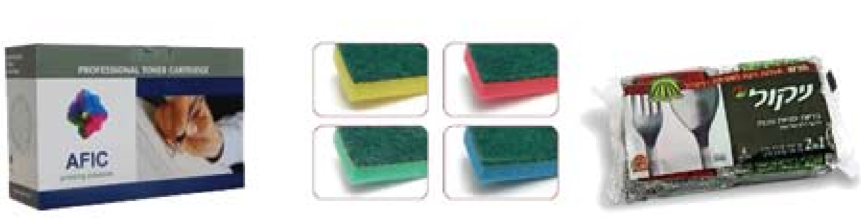
وهل لهذه الحملة أصداء عالمية؟ أو حتى حملات مشابهة؟

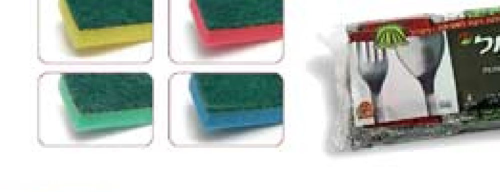
تشهد العديد من دول العالم في الآونة الأخيرة دعوات متزايدة لمقاطعة منتجات المستوطنات، منها ما هو شعبي وأهلي ومنها ما هو رسمي وحكومي الأمر الذي يزيد من قلق الحكومة الإسرائيلية تجاه نتائج وإسقاطات هذه الحملات.

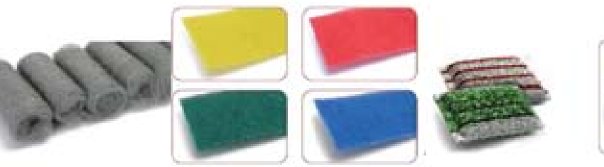
أوروبيا : كانت توصية الحكومة البريطانية بالتمييز بين منتجات المستوطنات ومنتجات الفلسطينيين، وتحذير المخازن البريطانية من التعامل مع منتجات المستوطنات على أنها منتجات إسرائيلية، الأمر الذي سيؤدي إلى حرمان هذه البضائع من الإعفاءات الجمركية الممنوحة للبضائع المصنعة داخل إسرائيل.
بالإضافة إلى الحملات الشعبية التي تقوم بها جمعيات حقوقية أوروبية والتي تدعو بقوة إلى مقاطعة منتجات المستوطنات.

فلسطينيا: تشهد مناطق الضفة الغربية على وجه الخصوص حملات شعبية ورسمية لمقاطعة منتجات المستوطنات "ولتنظيف" السوق الفلسطيني من هذه المنتجات، كما وتدعو إلى تشجيع المنتج الفلسطيني كمنتج بديل.
الحكومة الإسرائيلية كعادتها، بدأت تمارس ضغوطا قاسية وابتزازية من أجل إجهاض هذه الحملات الفلسطينية، في حين يرى الفلسطينيون أنها واجب قبل أن تكون حقا لهم، فهم أولى الناس بهذه المقاطعة.

















كيف تحفز الحكومات الإسرائيلية إقامة المصانع في المستوطنات؟

تقدم الحكومات الإسرائيلية مزايا ضرائبية وحوافز مالية ضخمة لكل من يقوم بفتح مصنع أو مصلحة تجارية أو زراعية في مناطق المستوطنات، حيث تصنف هذه المناطق على أنها مناطق ذات أفضلية وطنية وتستحق الدعم الحكومي. الأمر الذي يشجع فعلا رجال الأعمال والمبادرين على الإقدام والاستثمار هناك، ناهيك طبعا عن إمكانية استيعاب (واستغلال) الأيدي العاملة الرخيصة من الضفة الغربية. حتى وصل عدد المصانع والمزارع والمحلات التجارية إلى ما يزيد عن 3،000.
المصانع والمزارع وجميع المنشآت المقامة في المستوطنات شأنها شأن المباني السكنية وبالتالي هي ممنوعة دوليا وفقا "لاتفاقية جنيف الرابعة 1949" والتي كانت إسرائيل من أوائل الموقعين عليها.
صحيح أن منتجات المستوطنات لا تحظى بالإعفاءات الجمركية في أوروبا، إلاّ أن هذه المصانع تتحايل من خلال إخفاء عناوينها، وبالتالي على الاتحاد الأوروبي أن يتبنى آليات رقابة لمنع حدوث مثل هذا التحايل.
تحايل هذه المصانع يجعلها تربح مرتين، مرة كمصانع مقامة في المستوطنات وتستحق جميع الحوافز الحكومية، ومرة كمصانع إسرائيلية معفية من الجمارك الأوروبية. الأمر الذي يصب في النهاية في صالح المشروع الاستيطاني.

برعاية جمعية إعمار
للتنمية والتطوير الاقتصادي

EAMAR ASSOCIATION FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

أنا
مقاطع

www.moqate3.com

أنا مقاطع لمنتجات المستوطنات!

































* الشركات المذكورة أعلاه هي من ضمن الشركات التي تصنّع منتجاتها بشكل كامل أو جزئي في المستوطنات.

الاقتصاد العربي . . فريسة نائمة يترقّبها صيّاد جائع!

الهجوم القادم . .

إلى متى سنظلّ نائمين يا عرب؟!

ملامح القلق والمفاجئة كانت بادية بوضوح على ملامح لفيف الحضور من بين رجال الأعمال العرب البارزين في مجال التجارة بالجملة والمفرّق خلال الاجتماع الذي دعت إليه جمعيّة إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي يوم السبت 17 يوليو في الناصرة، ولتعميم الإنذار على باقي أصحاب المصالح ومن منطلق المسئولية كان لا بدّ من تبيان طبيعة الخطر المحدق بالمصالح العربية والتي إن أصرّت على سباتها وعدم اكتراثها فستجد نفسها فريسة سهلة في فم مفترسين لا يرحمونها ولا يعبأون باندثارها.

عيون الشبكات العملاقة تتوجّه بلعاب سائل نحو سوق المواد التموينيّة كواحد من قطاعات الاستثمار المضمونة والمحصّنة ضدّ الأزمات مقارنة مع قطاعات أخرى، وتكرّس هذه الشبكات جهودها بلا انقطاع من خلال ربط الزبائن بماركاتها الخاصّة الآخذة بالاتّساع ومن خلال الحملات الشرسة المستمرّة وتوسيع رقعة نوادي الزبائن وإغرائهم المستمرّ باستهلاك المزيد بل ومن خلال عرض منتجات لا علاقة لها بالغذاء كالأدوات الكهربائية، كلّ ذلك على حساب البقالات والدكاكين الصغيرة والمجمعات الغذائية الخاصّة، فشبكة رامي ليفي مثلاً حصدت ارتفاعاً بقدر 39% في مبيعاتها للربع الأوّل من هذا العام نتيجة فتح فرعيها الجديدين في نيشر وبردس حنا وتعزم الشبكة على فتح 4 فروع أخرى خلال هذا العام، كما وارتفعت حصّة شوبرسال في السوق خلال شهر مارس الأخير إلى 38%، ومن خلال الإحصائية التي أجرتها صحيفة "جلوبس" الاقتصادية يتبيّن أن اتساع قوّة الشبكات العملاقة كان على حساب الشبكات الخاصّة والدكاكين المتوسطة والكبيرة.

الحرب الضروس التي تخوضها الشبكات التموينية والغذائية تتمثل في ازدياد نفقات التسويق بنسبة 8% خلال الربع الأوّل من هذا العام والذي يعود سببها إلى العدائية الواضحة والشراسة الصحفيّة في صراع الكبار على كلّ فتات وقد تربّعت شبكة شوبرسال على عرش الدعاية من بين الشبكات الغذائية والتموينية بمبلغ وصل قرابة 24.5 مليون شيكل خلال الربع الأول لهذا العام وقد وصل مجمل نفقات الدعاية للشبكات قرابة 110 مليون شيكل خلال الأشهر الثلاث الأولى لهذا العام.

وقد أثمرت جهود الشبكات مؤخّراً في المجال السياسي في حربها ضدّ الشبكات والمجمعات الخاصّة من خلال الاتفاقية العامة لقطاع الشبكات التموينية والتي ستكلّف الشبكات الصغيرة مبالغ ونفقات باهظة في المعاشات ممّا يقلل من قدرتها التنافسيّة.

قد يبدو الأمر لهذه اللحظة وكأنّ الأمر لا يعني العرب ولا يمتّ إليهم بصلة، ولكنّ الحرب التنافسية بين الشبكات كبّدتها نفقات وحملات مكلفة وانخفاض مستمرّ في الأرباح والمبيعات مقابل كلّ متر مربّع، وهي لا تزال تصرّ على الانتشار والتوسّع بهدف القضاء على منافسيها الصغار وتحطيمهم بالكليّة مستغلة قدرتها التنافسية والمالية، وهذا ما حذى بها إلى توجيه أنظارها إلى قطاعات خصبة لم يكتمل استغلالها بعد وخاصّة الوسط العربي.

ويبدو واضحاً من خلال برامج وخطط ودراسات أجرتها الشبكات الكبيرة أنّ الأنظار مسلّطة على الوسط العربي وخاصّة منطقة وادي عارة التي يتركّز فيها قرابة 200 ألف مواطن. ومن بين الشبكات التي أبدت اهتماماً في الوسط العربي: شوبرسال، كو أوب هكاحول، كمعاط حينام، حتسي حينام، سوبر سنتر، مترو، وشبكات أخرى خاصّة.

وتعكف شبكة كو أوب تسافون / هيبرشوك على دراسة منطقة الجليل ووادي عارة والمثلث الجنوبي وتجري مباحثات جديّة مع مبادرين في هذه المناطق لترتيب دخولها إليها واختيار الاستراتيجيّة المثالية لذلك.

ماذا يعني دخول الشبكات العملاقة إلى الوسط العربي؟

دخول هذه الشبكات سيعني تقليص عدد البقالات والدكاكين الصغيرة والكبيرة على حدّ سواء، وسيشكّل ذلك ضربة لأصحابها وعمّاليها، كما وسيشكّل الأمر ضربة قاسية وربما قاضية لتجّار الجملة، كما وسيعاني من ذلك المؤجرون لأصحاب المحالّ المنهارة وبتعدّد تشكيلة المنتجات المسوّقة من قبل هذه الشبكات فسيضرب أيضاً قطاع الأدوات الكهربائية شيئاً فشيئاً وقطاع الحاسوب، والأهمّ من ذلك سيخسر المجتمع موارده لصالح هذه الشبكات وستمتصّ خيراته من قبلها ويبقى المجتمع يرزح تحت نير التبعيّة ونير الاستغلال.

لماذا يعتبر المجتمع العربي فريسة مرغوباً بها؟

من خلال تتبّع ميزانيات هذه الشبكات وقراءة محاضر جلساتها الإدارية ومن خلال الدراسات التي أجرتها هذه الشبكات بنفسها، أضف إلى دراسات وزارة التجارة والصناعة ومعطيات دائرة الإحصاء المركزية ومن خلال الصحافة العامة يتبين أنّ هنالك أكثر من سبب لشهيّة هذه الشبكات نحو مجتمعنا العربي، ومن بينها:

1. العائلة العربية تنفق ما معدله 2،120 شيقل شهرياً.



2. الجمهور العربي يكنّ احتراماً للمنتج الإسرائيلي حيث أنّ 68% من بينهم يفضلونه على المنتج الأجنبي.

3. السلّة الشرائية العربية تتوزّع على:
50% من سوبرماركت محلي.
35% بقالة مجاورة.
6.4% في الأسواق المفتوحة أو في بلدان مجاورة.
8.6% في شبكات يهودية.

4. 37% من العرب اليوم يزورون المجمعات اليهودية مقابل 25% فقط قبل 4 سنوات.

5. فقط 11.5% من نفقات الوسط العربي تصرف في الشبكات الكبير مقابل 64% من مجمل النفقات في الوسط اليهودي.

6. تدل الإحصائيات أنّ نسبة العرب الذين أعربوا عن تقليص الاستهلاك الغذائي خلال الأزمة الأخيرة وصلت إلى 6% فقط، مقابل أضعاف هذه النسبة لدى الأوساط اليهودية، ممّا يدلّ على شيء واحد وهو أنّ القطاع التمويني لدى العرب والذين يشكلون خمس سكان البلاد يعتبر فرصة ذهبية تنتظر الاستغلال الكامل وأنّ مستوى الاستهلاك الحالي يشكّل الحد الأدنى.

7. الجمهور العربي يمرّ بعمليّة "أسرلة" (ישראליזציה) كما تسميها الصحف وتعتبره جمهوراً متعطّشاً لمنتجات جديدة وتوّاق للحداثة العالمية.

8. نسبة المثقفين تصل 35% وهذه فئة تبحث عن الماركات والمنتجات الصحية والأغذية سريعة التجهيز والسرعة.

9. نسبة التوالد لدى الجمهور العربي أعلى من المعدّل حيث تشكّل الولادات العربية 30% من الولادات في البلاد، ولذلك فالشريحة العربية أكثر شبابية ويصل المتوسط العمري 20 سنة بينما 60% هم تحت جيل 24 سنة.

10. نسبة كبيرة من النساء تعمل خارج البيت وتصل نسبة الطالبات الجامعيات إلى 58% من مجمل الطلاب العرب.

11. العرب يحترمون الضيوف ويقدّرون الزائر ويمكن استغلال ذلك جيداً في البيع.

12. خلال الأعياد الإسلامية وخاصة في رمضان ترتفع نسبة الاستهلاك بشكل حادّ جدا لدرجة الضعف ويصل معدّل الاستهلاك إلى 4،500 شيقل للعائلة.

13. وقد أوضح عدد من الإحصائيات أنّ نسبة لا بأس بها من المستهلكين اليهود يقومون بشراء المؤن من بلدان عربية مجاورة بسبب ساعات عملها الطويلة والتي تبدأ عادة قرابة الساعة السادسة صباحاً وحتى منتصف الليل وخاصّة أيام السبت.

14. إحصائية السوق التي أجراها مكتب الدعاية "مكان أريكسون" تشير إلى أن السوق العربي ينفق في رمضان قرابة 280 مليون دولار على المؤن والمشروبات والضيافة والهدايا والرحلات، ويصل سوق المواد التموينية خلال رمضان 188 مليون دولار، وتسعى الشبكات لقضم ما تستطيع.

كلّ هذه العوامل والأرقام، تجعل لعاب الشبكات العملاقة ترمق مجتمعنا وتنتهز فرصة الانقضاض، وقد تحدّدت وجهتها هذه وباتت وشيكة التنفيذ، ويتوجّب على المجتمع أن يتكاتف من أجل مجابهة الهجوم الوشيك على ما تبقّى من بقايا استقلاليتنا وريح خصوصيتنا، بل باتت البلاد المستهدفة معلنة ومن بينها: سخنين، البقيعة، الناصرة، طمرة، عسفيا، شفاعمرو، كفر قاسم، ومغار عيلبون، باقة الغربية، الطيرة، قلنسوة، رهط وشرقي القدس .. والقائمة طويلة.

هكذا تفكّر شبكات التسويق الغذائي فكيف تفكّر باقي الشبكات وباقي الصيادين؟!

وهل يا ترى ستظلّ الفريسة نائمة وإلى متى؟!

هكذا نجحت الصناعات اليابانية

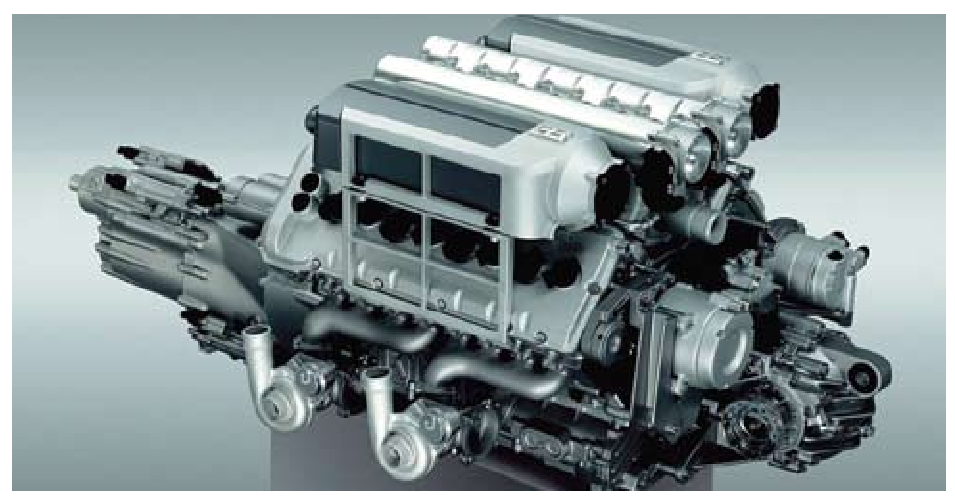
يقول الطالب الياباني أوساهير الذي بعثته حكومته للدراسة في المانيا: "لو أنني اتبعت نصائح أستاذي الألماني الذي ذهبت لأدرس عنده في جامعة هامبورج لما وصلت إلى شي، كانت حكومتي أرسلتني لأدرس أصول الميكانيكا العلمية، وكنت أحلم بأن أتعلم كيف أصنع محركا صغيرا.

كنت أعرف أن لكل صناعة وحدة أساسية، أو ما يسمى موديل هو أساس الصناعة كلها، فإذا عرفت كيف تصنعه وضعت يدك على سر هذه الصناعة كلها، وبدلاً من أن يأخذني الأساتذة إلى معمل أو مركز تدريب عملي أخذوا يعطونني كتبا لأقرأها.. وقرأت حتى عرفت نظريات الميكانيكا كلها ولكنني ظللت أمام المحرك – أيا كانت قوته– وكأنني أقف أمام لغز لا يحل.

وفي ذات يوم، قرأت عن معرض محركات ايطالية الصنع، كان ذلك أول الشهر وكان معي راتبي، وجدت في المعرض محركاً قوة حصانين، ثمنه يعادل مرتبي كله، فأخرجت الراتب ودفعته، وحملت المحرك، وكان ثقيلاً جداً، وذهبت إلى حجرتي، ووضعته على المنضدة وجعلت أنظر إليه، كأنني أنظر إلى تاج من الجوهر. وقلت لنفسي: هذا هو سر قوة أوربا، لو استطعت أن أصنع محركاً كهذا لغيرت تاريخ اليابان!!

وطاف بذهني خاطر يقول: إن هذا المحرك يتألف من قطع ذات أشكال وطبائع شتى، مغناطيس كحذوة الحصان، وأسلاك، واذرع دافعه وعجلات، وتروس وما إلى ذلك لو أنني استطعت أن أفكك قطع هذا المحرك وأعيد تركيبها بالطريقة نفسها التي ركبوها بها، ثم شغلته فاشتغل، أكون قد خطوت خطوة نحو سر "موديل" الصناعة الأوربية.

وبحثت في رفوف الكتب التي عندي، حتى عثرت على الرسوم الخاصة بالمحركات وأخذت ورقاً كثيراً، واتيت بصندوق أدوات العمل، ومضيت أعمل، رسمت المحرك، بعد أن رفعت الغطاء الذي



يحمل أجزاءه، ثم جعلت أفككه قطعة قطعة، وكلما فككت قطعة، رسمتها على الورقة بغاية الدقة وأعطيتها رقما.. وشيئا فشيئاً فككته كله ثم أعدت تركيبه، وشغلته فاشتغل.. كاد قلبي يقف من الفرح، استغرقت العملية ثلاثة أيام، كنت آكل في اليوم وجبه واحدة، ولا أصيب من النوم إلا ما يمكنني من مواصلة العمل.

وحملت النبا إلى رئيس بعثتنا، فقال: حسناً ما فعلت، الآن لا بد أن اختبرك، سآتيك بمحرك متعطل، وعليك أن تفككه وتكشف موضع الخطأ وتصححه، وتجعل هذا المحرك العاطل يعمل، وكلفتني هذه العملية عشرة أيام، عرفت أثناءها مواضع الخلل، فقد كانت ثلاث من قطع المحرك بالية متآكلة، صنعت غيرها بيدي، صنعتها بالمطرقة والمبرد.!!

بعد ذلك قال رئيس البعثة، والذي كان يتولى قيادتي روحياً قال: عليك الآن أن تصنع القطع بنفسك، ثم تركبها محركاً.. ولكي أستطع أن أفعل ذلك التحقت بمصانع صهر الحديد، وصهر النحاس والألومنيوم بدلاً من أن أعد رسالة الدكتوراه كما أراد مني أساتذتي الألمان، تحولت إلى عامل ألبس بدلة زرقاء وأقف صاغراً إلى جانب عامل صهر المعادن.. كنت أطيع أوامره كأنه سيد عظيم حتى كنت أخدمه وقت الأكل مع أنني من أسرة ساموراي. ولكنني كنت أخدم اليابان وفي سبيل اليابان يهون كل شيء.

قضيت في هذه الدراسات والتدريب ثماني سنوات كنت أعمل خلالها ما بين عشر وخمس عشرة ساعة في اليوم.. وبعد انتهاء يوم العمل كنت آخذ نوبة حراسة وخلال الليل كنت أراجع قواعد كل صناعة على الطبيعة.

وعلم الميكادو الحاكم الياباني بأمري، فأرسل لي من ماله الخاص خمسة آلاف جنيه إنجليزي ذهب اشتريت بها أدوات مصنع محركات كاملة وأدوات وآلات، وعندما أردت شحنها إلى اليابان كانت نقودي قد فرغت فوضعت راتبي وكل ما ادخرته.. وعندما وصلت إلى "نجازاكي" قيل: إن الميكادو يريد أن يراني!! قلت: لن استحق مقابلته إلا بعد أن أنشئ مصنع محركات كاملاً.

استغرق ذلك تسع سنوات.. وفي يوم من الأيام حملت مع مساعدي عشرة محركات، "صنع في اليابان" قطعة قطعة، حملناها إلى القصر ودخل ميكادو وانحنينا نحييه ،وابتسم، وقال: هذه أعذب موسيقى سمعتها في حياتي صوت محركات يابانية خالصة، هكذا ملكنا "الموديل" وهو سر قوة الغرب، نقلناها إلى اليابان، نقلنا قوة أوربا إلى اليابان، ونقلنا اليابان إلى الغرب.

جمعية إعمار تشجب وتستنكر

التصريحات العنصرية والتحريضية لمدير عام شبكة "كمعاط حينام – כמעט חינם"







صرح المدعو عدي تسيم مدير عام شبكة "كمعاط حينام – כמעט חינם" خلال مؤتمر قطاع الغذاء الإسرائيلي الذي نظمه اتحاد أرباب الصناعة في إسرائيل يومي الأحد والاثنين 20-21/06/2010 قائلا: "نحن مثل الفلسطينيين، كان ينبغي أن يقتلونا ونحن صغار" في إشارة للشبكات التجارية المنافسة له في السوق والتي لن تستطيع "قتل"شبكته لأنها لم تعد صغيرة، تماما مثل الفلسطينيين الذين كان ينبغي أن يقتلوا وهم صغار قبل أن يكبروا ويكثروا!

إننا نرى في هذه التصريحات العنصرية تحديا لمليون ونصف مليون مستهلك فلسطيني في الداخل واستهتارا بهم وبمشاعرهم.

على مدير شبكة "كمعاط حينام" أن يعلم أنه إن ظن أنه بتصريحاته هذه سيسجل البطولات أمام المستهلكين الذين يروق لهم سماع مثل هذه التصريحات الحاقدة فإنه بالمقابل سيخسر كل أولئك الذين نجوا ولم يقتلوا وهم صغار !.

لقد سبقت تصريحات مدير "كمعاط حينام" تصريحات أخرى لرامي ليفي صاحب شبكة "رامي ليفي" أعلن من خلالها عن نيته افتتاح فروع جديدة في المستوطنات وعن مقاطعته للمنتجات التركية كما وصرح المسؤولون في شبكة "ميجا" عن مقاطعتهم للمنتجات التركية كرد على موقف تركيا تجاه جريمة أسطول الحرية، الأمر الذي يؤكد أننا أمام موجة من المنافسات التجارية الرخيصة التي لا تحترم مشاعر أحد.

وعليه فإننا في جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي ندعو إلى ما يلي:

ندعو جمهور المستهلكين العرب إلى الشراء من المتاجر والشبكات العربية، فبدون ذلك لن تستطيع هذه المتاجر وهذه الشبكات العربية أن تصمد وأن تقدم التخفيضات.

ندعو جمهور التجار العرب إلى التنسيق فيما بينهم وتوحيد قوتهم الشرائية للحصول على أسعار مناسبة تمكنهم من تقديم التخفيضات ومواجهة شراسة المنافسة.

ندعو جمهور المستهلكين والتجار العرب إلى استمرار التجاوب والتفاعل مع حملات مقاطعة منتجات المستوطنات.



جمعية اعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي

الاقتصاد الإسرائيلي وأزماته البنيوية

نبيل السهلي

الاقتصاد السياسي هو أحد العلوم الاجتماعية التي تتناول بالدراسة حالة الإنسان في المجتمع، وتحلل في الوقت نفسه الظروف التي يعيش فيها. وقد عرفه الأستاذ تروشي في كتابه الاقتصاد السياسي بأنه دراسة لنشاط الإنسان في المجتمع بقدر ما له علاقة بحصوله على الأموال والخدمات.

لكن الاقتصاد السياسي للمجتمع الصهيوني في فلسطين المحتلة يعد نموذجا خاصا، حيث نشأ نشأة غير طبيعية، شأنه في ذلك شأن الكيان نفسه الذي أقيم على أنقاض الشعب الفلسطيني وأرضه في ظروف إقليمية ودولية استثنائية في 15 مايو/أيار 1948.

وبالنسبة للكيان الصهيوني فإن الاقتصاد والسياسة موضوعان متلازمان، والحديث عن أي منهما لا ينفصل عن الآخر، فإن مفهوم القرار السياسي لكيان مثل "إسرائيل" وعلاقته بالاقتصاد يختلف عن المفهوم التقليدي، إذ إن القرار السياسي هو الأساس وبقية الأمور، خاصة الاقتصاد في خدمته، حيث يتبوأ القرار السياسي الدور المركزي الذي يحتله الاقتصاد، حسب المفهوم الشائع والطبيعي بين الاقتصاد والسياسة، أو حسب التعريف الذي يقول إن السياسة اقتصاد مكثف.

وتبعا لذلك فإنه عند القيام بتحليل الأداء الكلي أو الجزئي للاقتصاد الإسرائيلي يجب الأخذ بعين الاعتبار مقدمات النشأة وظروف التطور، والأهم من ذلك الانطلاق من حقيقة أساسية تتمحور حول عناصر الإنتاج التي ارتكز عليها الاقتصاد الإسرائيلي، وفي المقدمة منها الأرض الفلسطينية التي اقتلع أهلها العرب الفلسطينيون منها بقوة المجازر الصهيونية ليصبحوا لاجئين في أكثر من سبعين دولة في العالم.

اتجاهات التطور ومستوى الأداء

قبل إظهار بعض المؤشرات والحقائق حول الأزمات الاقتصادية التي رافقت تطور الاقتصاد الإسرائيلي، لا بد من الإشارة إلى مراحل التطور، حيث مر الاقتصاد الإسرائيلي بمراحل عديدة، ففي البدايات تم الاهتمام بالقطاع الزراعي وامتدت تلك المرحلة حتى العام 1954، أما مرحلة النمو المرتفع فامتدت حتى العام 1972، وتميزت بدعم غربي كبير، تلت ذلك مرحلة الكساد التي امتدت في السنوات من العام 1973 حتى العام 1985، وبعد ذلك التاريخ وحتى بداية العام الحالي 2010 تمت عملية إصلاح وخصخصة لبعض القطاعات، لكنها لم تطل القطاعات الإستراتيجية مثل صناعة الأسلحة والصناعات الإستراتيجية الأخرى.

أما عن مستوى الأداء الاقتصادي في السنوات الأخيرة على الأقل، فتشير الدراسات الاقتصادية بالاعتماد على المجموعات الإحصائية الإسرائيلية السنوية إلى أن تضافر القيم المضافة لكل القطاعات الاقتصادية في إسرائيل أدى إلى توليد قيمة من الناتج المحلي الإسرائيلي وصلت إلى 132 مليار دولار عام 2005، ارتفعت إلى 142 مليارا في العام 2007، لتصبح 150 مليارا في العام 2009.
وتبعا للأرقام والناتج المحلي الإسرائيلي المحقق، وصل دخل الفرد في إسرائيل في العام 2009 إلى نحو 21 ألف دولار سنويا، مقابل 18540 دولارا في العام 2005.

واختلفت مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي، حيث أسهم قطاع الزراعة بنحو 3% من الناتج، أما قطاع الصناعة فقد أسهم بنحو 19%، وقطاع الخدمات 78% من إجمالي قيمة الناتج المحلي الإسرائيلي المتولد في السنوات الأخيرة.
وكذلك هي الحال بالنسبة لاستحواذ القطاعات المذكورة على قوة العمل الإسرائيلية، حيث تشير المجموعات الإحصائية الإسرائيلية إلى أن 3% من قوة العمل الإسرائيلية تعمل في قطاع الزراعة، و78% في قطاع الخدمات الذي يضم كل القطاعات الأخرى دون الزراعة والصناعة، في حين استحوذ قطاع الصناعة الإسرائيلي على 19% من إجمالي قوة العمل في الاقتصاد الإسرائيلي في السنوات الأخيرة.
وبعد الإطلالة على الأداء الاقتصادي الإسرائيلي، نحاول التطرق لمؤشرات التنمية البشرية التي تقاس بمقاييس عديدة، أهمها العمر المتوقع الذي وصل إلى 77 عاما في إسرائيل، فضلا عن دخل الفرد الذي بلغ 21 ألف دولار، في حين يعد معدل التعليم بين الكبار مؤشرا آخر، حيث وصل في إسرائيل في العام 2009 إلى 95%، وبذلك حققت إسرائيل تنمية بشرية مرتفعة تبعا لتقارير التنمية البشرية الصادرة في الفترة 1990-2008.

ولهذا سجلت في المراتب الأولى، حيث لا تتعدى المرتبة الـ25 من بين 173 دولة أتت عليها تقارير التنمية الصادرة عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في الفترة المشار إليها، في حين حققت غالبية الدول العربية تنمية متوسطة ومنخفضة حسب المقاييس المذكورة، في مقابل ذلك حققت أربع دول عربية تنمية بشرية مرتفعة، هي: الكويت وقطر والبحرين والإمارات العربية المتحدة.

ويكمن السبب الرئيس في تحقيق مؤشرات تنمية مرتفعة في إسرائيل في تخصيص نسب كبيرة من بنود الإنفاق في الموازنات الإسرائيلية السنوية لقطاعات الصحة والتعليم والبحث العلمي.



أزمات إسرائيل الاقتصادية

من الأهمية بمكان الإشارة إلى أن ثمة مشكلات وأزمات اقتصادية مستعصية واكبت ومازالت تواكب تطور الاقتصاد الإسرائيلي، وذلك رغم القفزات النوعية المحققة في مجالات الأداء الكلي للاقتصاد، ومن تلك المشكلات الديون الخارجية فضلا عن البطالة، والعجز التجاري وسوء توزيع الدخل بين فئات المجتمع الإسرائيلي.

وتبعا لذلك فإن 16% من المجتمع الصهيوني يرزح تحت خط الفقر، وتتفاوت النسبة ممن هم دون خط الفقر بين اليهود والعرب داخل الخط الأخضر، فتصل إلى نحو 25% بين العرب مقارنة باليهود، بسبب التمييز في العمل والتعليم والصحة والخدمات الاجتماعية والضمان الاجتماعي، ما ينعكس على الخيارات المختلفة للمواطن العربي.

لكن المؤسسات الإسرائيلية تحاول تخفيف انعكاسات الأزمات الاقتصادية على المجتمع الصهيوني، حيث تخصص حوالي 3% من إجمالي دخلها القومي للبحث العلمي من أجل دفع عملية التنمية والوصول إلى معدلات رفاه عالية لإبقاء عوامل الجذب لمهاجرين يهود محتملين.

وقد أدى هذا الاهتمام إلى ارتفاع نسبة العلماء في إسرائيل لتصل إلى 45 عالما من كل 1000 مستوطن صهيوني، واللافت أن حوالي 33% من مجموع الطاقة البشرية الإسرائيلية تعمل في مجال البحث العلمي، ما يعزز إمكانيات تحسن الأداء بعد فترات انعدام الأمن.

إسرائيل وإمكانات الخصخصة

تحاول الحكومات الإسرائيلية تشجيع المبادرات الاقتصادية، ونجحت سياستها منذ تسعينيات القرن المنصرم في تقليص تدخلها المباشر في الاقتصاد، وعليه أطلقت الدولة حملة خصخصة كبرى تمثلت ببيع المئات من الشركات الحكومية فضلا عن إلغائها شبه المطلق لدعم أسعار السلع الاستهلاكية الأساسية وتحديد أحقية المقصود من تشجيعهم للاستثمارات والصادرات الخارجية.

في العقد الأول من تطبيق هذه السياسة خصخص العديد من مجمعات الشركات الصغرى، واكتسبت هذه العملية زخما في العامين الماضيين ما عاد بدخل مقداره ثلاثة مليارات دولار إثر بيع مشاريع كبرى مثل بعض المصارف وشركات "العال" (الخطوط الجوية الصهيونية) و"تسيم" للإبحار و"بيزك" للاتصالات وصناعة الزيوت مطروحة على الأجندة.

نظرة مستقبلية

إضافة إلى ذلك ثمة مؤشرات تضخم سريعة يعبر عنها في ارتفاع الأسعار الشهرية وانخفاض العملة الإسرائيلية الشيكل مقارنة بالدولار الأميركي، كما تعد الديون الإسرائيلية التي تعدت 60 مليار دولار من أهم الأزمات الاقتصادية التي عانى منها الاقتصاد الإسرائيلي على مدار العقود الستة الماضية.

وبالنسبة لآفاق الأزمات الاقتصادية في إسرائيل، فكل الدراسات حول الاقتصاد الإسرائيلي تشير إلى بناء التركيب البنيوي للاقتصاد المذكور واتجاهات النمو السابقة إلى بقاء الأزمات الاقتصادية الإسرائيلية المشار إليها ملازمة للاقتصاد الإسرائيلي في المدى المنظور، رغم وجود الإمكانيات في الحد من حجم البطالة عبر فتح قنوات لاجتذاب مزيد من قوة العمل من خلال القدرة على الاستثمار في قطاعات اقتصادية مختلفة في إطار الاقتصاد الإسرائيلي.

وقد تسعى الحكومات الإسرائيلية القادمة للإفادة من المساعدات الأميركية الاقتصادية التي تصل قيمتها إلى نحو 1.2 مليار دولار أميركي سنويا إلى الحد من بعض الأزمات الاقتصادية وخاصة التضخم، بيد أنه من الصعوبة بمكان تراجع قيمة العجز التجاري خاصة مع دول الاتحاد الأوروبي، نظرا لأن الحكومات الإسرائيلية ستحاول رفع قيمة الواردات من السلع والخدمات لإبقاء عوامل الجذب المحلية، واستمالة مزيد من يهود العالم ودفعهم للهجرة باتجاه الأراضي الفلسطينية المحتلة في السنوات القادمة.

وفي الوقت نفسه ستعزز إسرائيل علاقاتها التجارية مع دول العالم ومحاولة زيادة صادراتها إلى بعض الدول في قارات أفريقيا وآسيا والكاريبي، وذلك بغية الحد من العجز التجاري مع دول الاتحاد الأوروبي.

وتبقى الإشارة إلى أن أهمية دراسة الاقتصاد السياسي للمجتمع الصهيوني تكمن في ضرورة التمحيص الدقيق والدائم في مكامن القوة والضعف في الاقتصاد الإسرائيلي الذي يعد رأس المال البشري، أي المهاجر اليهودي أهم كثيرا من رأس المال المادي الذي يعد بدوره من أهم العناصر الجاذبة ليهود العالم باتجاه الأراضي العربية المحتلة، وذلك بغية استكمال المشروع الصهيوني بالاتكاء على العنصر البشري اليهودي، وهذا بحد ذاته سر استمرار الكيان الصهيوني.

تبعات بركان ايسلندا

خسائر عالمية بالمليارات تصيب مختلف القطاعات



تكبدت شركات الطيران خسائر باهظة، لكن معظم قطاعات الإنتاج لم تسلم هي الأخرى من تداعيات بركان أيسلندا التي تجاوزت الأجواء الأوروبية لتضرب قطاعات اقتصادية عديدة في آسيا وأفريقيا، بما في ذلك العالم العربي.

تتحدث شركات الطيران حاليا عن تعرض قطاع الطيران إلى أكبر حالة فوضى منذ الحرب العالمية الثانية. وتقدر هذه الشركات خسائرها اليومية الناجمة عن إغلاق المطارات الأوروبية بـ 200 مليون دولار أمريكي يوميا. وتجاوزت آثار وقف الرحلات الجوية في أوروبا بسبب بركان أيسلندا شركات الطيران وامتدت إلى شركات الأغذية ومنتجي الزهور والفاكهة والخضروات وبقية قطاعات التصدير والاستيراد.

وترفض حاليا كثير من شركات الطيران استقبال بضائع شحن، فمثلا أرسلت شركة "فيرغين أتلانتيك" البريطانية إلى زبائنها رسائل إلكترونية قالت لهم فيها إن أماكن التخزين في مطار هيثرو في لندن لم تعد تحتمل المزيد، كما أعلنت شركة "بان ألبينا" السويسرية عن زيادة فورية في أسعارها الخاصة بنقل البضائع، أما مخزن لوفتهانزا في مطار فرانكفورت فممتلئ تماما لذلك فقد توقفت شركة الطيران الألمانية عن استقبال بضائع شحن حتى إشعار آخر.

تأثر المواد الغذائية والزهور

Bildunterschrift: إضطراب حركة الطيران بسبب بركان أيسلندا هي الأسوء منذ الحرب العالمية الثانية في الأيام المقبلة سيشعر رواد محلات المواد الغذائية في أوروبا بأثر توقف رحلات الطيران، فعلى سبيل المثال سيكون هناك نقص في اللحوم القادمة من الأرجنتين أو الأسماك القادمة من بحيرة فيكتوريا بإفريقيا، لأن مثل هذه البضائع لا يمكن جلبها حاليا إلى أوروبا.

من جهة أخرى تخشى مزارع الزهور في كينيا من تعرضها لخسائر بملايين الدولارات، حسب ما ذكرت صحيفة "صنداي نيشن" الكينية. وأفادت الصحيفة أن قطف الزهور توقف منذ يوم الأحد (18 أبريل/نيسان 2010)، بسبب امتلاء صالات التخزين في مطار نيروبي بالزهور والخضروات التي تنتظر نقلها إلى خارج البلاد. ويمثل عائد صادرات الزهور في كينيا 20 في المائة من إجمالي عوائد الصادرات الكينية، وهو ما يفوق دخل البلاد من قطاع السياحة. وتتجه 97 في المائة من رحلات شحنات الزهور الكينية إلى دول الاتحاد الأوروبي.

توقف خطوط الإنتاج وقطاعات التصدير والاستيراد

يقول "نيلس هاوبت" المتحدث باسم قسم الشحن في شركة لوفتهانزا إنه يمكن أن تقع صعوبات للمصانع لو توقف وصول قطع غيار آلات الإنتاج، ففي حالة عدم استطاعة شركة ما الحصول على قطعة غيار ثمنها خمسة آلاف يورو، يمكن أن يتسبب هذا وبسرعة في خسارة للشركة قد تصل إلى مائة ألف يورو.

ويتحدث الخبراء في قطاع الآلات والماكينات وقطاع إنتاج السيارات وقطاع النقل البحري عما



يسمى "إمداد الطوارئ" بواسطة الطائرات. لأن الحاجة إلى قطع الغيار مستمرة، وفي حالة عدم الحصول على قطعة الغيار المطلوبة، تتوقف خطوط إنتاج كاملة. وقال بعض المحللين إن تعطل حركة الطيران قد يسبب خسائر لشركات الطيران وشركات الشحن تصل إلى ثلاثة مليار دولار.

وفي قارة آسيا تعاني شركات تسليم الشحنات والتصدير من تعطل تسليم السلع التي تنقل جوا عادة بما في ذلك هواتف محمولة وأجهزة الكترونية استهلاكية تعتمد على التكنولوجيا المتقدمة ومكونات الكترونية آسيوية متطورة مهمة لخطوط الإنتاج في أوروبا.

وقالت شركة نيسان، ثالث أكبر شركة السيارات اليابانية، إنها ستوقف الإنتاج لمدة يوم في ثلاث خطوط إنتاج بمصنعين يابانيين نتيجة نقص في المكونات. وذكرت شركة هون هاي برسيشين اندستري، اكبر شركة منتجة لمكونات الالكترونيات في تايوان، أن تأجيل وصول المكونات أدى لتأخر الإنتاج بما يصل إلى ثلاثة أيام.

تأخر وتوقف البريد

ذكر متحدث باسم اتحاد البريد العالمي في برن بسويسرا والذي يضم في عضويته 191 شرطة بريد، أن شركات البريد في أنحاء أوروبا تحاول الآن مواجهة المشاكل الناجمة عن توقف الطائرات اللازمة لنقل الرسائل والطرود عن التحليق. وتابع "البريد الدولي هو الذي يحتاج بشكل مطلق إلى رحلات جوية". ومع تنامي عدد الطرود والرسائل والفواتير وغيرها من الوثائق التي تنتظر الشحن بشكل عاجل؛ تسعى الآن بعض الشركات الأوروبية بالفعل في البحث عن بدائل أخرى مثل النقل البري. أما بالنسبة للبريد المرسل إلى خارج القارة فإن شركات البريد تحاول نقل الرسائل والطرود إلى جنوب أوروبا، حيث لا تزال بعض الرحلات تقلع إلى آسيا ومناطق أخرى.

العالم العربي ليس في منأى عن الأضرار

وبصرف النظر عن مدى التأثير فإن العالم العربي ليس بعيدا عن تداعيات توقف حركة النقل الجوي، فشركات الطيران العربية توقفت عن تسيير رحلات إلى عدة دول أوروبية مما كلفها خسائر كبيرة. فمثلا شركة طيران الإمارات قالت إن خسائرها بلغت 65 مليون دولار تقريبا، فيما قدرت شركة دلتا كلفة إلغاء الرحلات بعشرين مليون دولار حتى مساء الاثنين.

وقدر رئيس الشركة القابضة للمطارات المصرية إبراهيم مناع خسائر المطارات المصرية منذ بداية الأزمة بما يتراوح بين مليون و1.5 مليون دولار. وقد علق آلاف الركاب في كل من مطار دبي والقاهرة وغيره من المطارات كما شهدت السياحة تراجعا ملحوظا.

وبالنسبة للتجارة العربية مع ألمانيا قال عبد العزيز المخلافي، أمين عام غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية، في برلين إنه من الصعب الآن تحديد مدى تأثر التجارة بين ألمانيا والعالم العربي نتيجة توقف الرحلات الجوية وأضاف: في حديث مع دويتشه فيله، "بدون شك توقف الرحلات كان له تأثير على تحركات رجال الأعمال، وتأثرت أيضا عملية نقل الزهور والمواد الغذائية سريعة التلف التي تحتاج إلى نقل بشكل سريع، لكن النقل الجوي للمواد الغذائية لا يشكل إلا نسبة ضئيلة من مجمل النقل".

ويتوقع المخلافي ألا يكون هناك أي تأثيرات رئيسية مباشرة على التبادل التجاري بين ألمانيا والعالم العربي بسبب أزمة الطيران. ويرى أمين عام غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية أنه لا يمكن عمل شيء لمواجهة مثل هذا الموقف في المستقبل "فبركان أيسلندا كارثة طبيعية يمكن أن يقع مثلها في أي وقت وأي مكان ومن الصعب التنبؤ بها".

خليك إنسان غير عادي



زياد ابو شقرة
مديرعام مؤسسة الرسالة للنشر والإعلام
ziad@allresala.com

كان همام في قمة السعادة حينما أيقظته والدته ليستعد للسفر من أجل أداء العمرة. وكان همام الذي يعيش في جمهورية مصر العربية الذي بلغ من العمر أربعة عشر عامًا سيركب الباخرة مع أهله للنزول في ميناء جدة.

وعندما بدأت السفينة في الإبحار وكانت العائلة تتناول الغداء، استغل همام انشغال الجميع وذهب إلى سطح السفينة ليشاهد ويتمتع بمنظر البحر.

وذهب همام إلى حافة السفينة وبدأ ينظر إلى أسفل، انحنى أكثر حتى وقع في البحر، وأخذ يصرخ طلبا للنجدة حتى سمع صراخه رجل في الخمسينات من عمره، وبسرعة ضرب جهاز الإنذار ورمى بنفسه في المياه لإنقاذ همام. تجمع المسافرون، وهرول المتخصصون وساعدوا الرجل وهمام، وتمت عملية الإنقاذ، ونجا همام من موت محقق.

وعندما خرج من المياه ذهب همام إلى والديه واعتذر عما صدر منه، وأخذ يبحث عن الرجل الذي أنقذه حتى وجده واقفًا في ركن من الأركان، وكان ما زال مبللاً ، أسرع إليه وحضنه وقال: "لا أعرف كيف أشكرك، لقد أنقذت حياتي من الغرق". فرد الرجل عليه قائلاً: "يا بني أتمنى أن حياتك تساوي إنقاذها".

وهنا دعوني أسالك أخي الكريم "هل حياتك تساوي مماتك؟ هل تريد ان تترك بصمات نجاحك في الحياة؟ هل وجودك يساوي غيابك؟ هل إذا غبت فقدوك؟ أم انك حاضر غائب؟ هل وقفت مع نفسك وقفة تقييم لحياتك العملية؟ هل وقفت على عثراتك وعلى نجاحاتك؟ وهل بعد ذلك خرجت بنتيجة أنه يتوجب عليك أن تتغير للأفضل وأن ترتقي في حياتك، هذه دعوة إلى الأفراد في مجتمعنا نحاول من خلالها أن نوقد الطاقات المدفونة فينا، نحييها، نحسنها، نطورها، هناك كثير من الأفراد يشعرون في الملل والضجر في حياتهم العملية، فيمضون ساعات العمل بصعوبة بالغة، بل لا أبالغ إن قلت أنهم يعانون كل يوم، فهم جامدون لا يحبون التغيير والمخاطرة، لذلك تجدهم لا يستمتعون في عملهم.

أخي الكريم لا تكن خامدا،ساكنا، صامتا، إن أكثر ما يعيق تطور مجتمعا ومصالحنا التجارية اليوم هو عدم استعداد الأفراد فيها إلى التغيير والتطوير والتحسين وغياب شبه



كامل لروح المبادرة فينا، سلمنا أحوالنا إلى الظروف ،ودائما نلعن الهيئات الرسمية والمؤسسات العامة، وانتظرنا أن يأتي التغيير من غيرنا وليس من أنفسنا! وللأسف كلنا نحفظ ونردد قول الله تعالى "**إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم**" لكن لم نعمل بها.

أسألك أخي الكريم:

– ما الذي يمنعك من البدء في مشروع جديد تخطط له منذ سنوات؟

– ما الذي يمنعك من إتمام دراستك العليا أو التدرب على عمل جديد؟

– ما الذي يمنعك من العمل على إنقاص وزنك الزائد؟

– ما الذي يمنعك من القيام بعمل إضافي حتى يضاعف دخلك ويحسن معيشتك؟

لا تسوف ولا تعجز ولا توهم نفسك أنك لا تستطيع، وها هو الرسول صلى الله عليه وسلم يشجعنا ويحفزنا فيقول "**احرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز، وإذا أصابك شيء فلا تقل: لو أني فعلت كذا، ولكن قل قدر الله وما شاء فعل، فإن لو من عمل الشيطان**".

ومرت الأيام والأشهر والسنون ومات الرجل العادي ثم دفنوه وكتبوا على قبره: هنا يرقد الرجل العادي، لم يجدد، لم يفكر، ولم يضف شيئا للحياة، كان شعاره: عادي كجميع الناس!!

ثـم اعلـم أخـي الكـريم أنـه إذا مـا قـررت التغير والتطوير فـي حياتـك فليكـن تغييـرك تغييـرا نوعيـا، مميـزا ولا تكـن مقلـدا، ولا تتقمـص شـخصية غيرك ولا تذب في الآخرين، ابحث عن أفضل خصلة في شخصيتك أو موهبة أو مهارة وحـاول أن تجعلهـا مفتاحـا لنجاحـك، فـإن الله تعالـى عندما قـدر الأرزاق أعطى لـكل واحد منا رزقـه، ويخطئ مـن يظن أن الرزق هـو فقط في المال، فمن الناس من رزقهم الله مالا، ومنهم من رزقهـم الله محبة النـاس، ومنهم من رزقهم الله عقلا مدبرا ومخططا، ومنهم من رزقهم الله قوة

وحتـى لا يصبح كلامنا فارغا ومجرد شـعارات نضـع بين يديـك أخـي الكـريم بعـض النصائح العملية نستعين بها حتى نخرج حياتنا الروتينية المهبطـة العاديـة إلـى حيـاة التجديـد والتطويـر والنشـاط والحيوية:

* جدد حياتـك وغير من نهجك وعاداتك، وليكن هاجسـك دائما التطور والتحسـين وعدم الركود والجمود.

* دائمـا انظـر إلى مـن هو أمامك وليـس إلى من هو خلفك.

* جاهد نفسك وقاومها ولا تستسلم للواقع فان

* تخلص من العادات السـلبية لديك واعمل على تقوية العادات الايجابية لديك.

وأكثـر ما يسـتفزني دائما ويحثنـي على التغيير قصـة يرويهـا الدكتـور طـارق سـويدان، فهـي تملأني حماسـا، قصة تبـدأ بـولادة طفل جميل سـماه والـده العادي، ثم رباه تربيـة عادية حتى بلـغ سـت سـنوات، فالتحـق بمدرسـة ابتدائيـة عادية، وعلمه مدرسـون عاديون ودرسـوه مناهج عادية، وبعد سـنوات معدودة انتقل إلى مدرسـة عاديـة، وبعـد ثـلاث سـنوات تأهـل بمجموعـه



تحمـل وجلـد، ومنهـم مـن رزقهـم اللـه قلما عذبا منهمـرا، ومنهم من رزقهم صوتا شـجيا مبكيا، إذا فهـي سـنة الله في الكـون، فليبحث كل واحد منـا من أي الأبـواب فتح الله عليه، وكـرم الله لا حدود له، فقد تكون أرزاقك من أبواب عديدة.

اعلـم أخـي الكـريم أن الأوقـات والأزمـان تمـر سريعا، فلنعمل على استثمارها أحسن استثمار لما فيه مصلحة الفرد والمجتمع عبر كل الأجيال.

وكمثـال بسـيط فإنـه مـن الممكـن أن نسـتثمر الأوقـات حتى في جيل مبكرة، فنناشـد الآباء أن يمنحـوا أبناءهم فرصة العمل وأن لا ينظروا إلى الربح المادي الآني وإنما إلى الفائدة التي يجنيها الطالـب من ممارسـته للعمل، وإن لـم يجد عملا فليوجـد وليخلق هو بنفسـه العمـل، كأن يعتني بحديقـة المنـزل وأن يرتـب مخزن البيـت، أو أن يسـاعد جيرانه أو يعمل مع أبيه إذا أمكن، وبذلك يكون فردا فعالا، ناشطا، مجربا، متحركا.

كنت فقيرا أو ميسور الحال فلا توهم نفسك أنك عليك أن تمـوت على ذلـك، ما عليك إلا أن تعمل وتجد، وبعدها سلم أمورك إلى الله.

* أكثر من الاستغفار فمعه الرزق والفرج والعلم النافع والتيسير وحَط الخطايا.

* العلم والتعلم والتدريب سلاح لا بد منه فليكن في غمدك ومستودعك.

* ابسـط وجهك للناس تكسـب ودهـم وألن لهم الكلام يحبونك .. وتواضع لهم يجلوك.

* عليك بالمشي والرياضة... وتخلص من الكسل والخمول واهجر الفراغ والبطالة.

* لا تضـع عمـرك فـي التنقل بـين التخصصات والوظائـف والمهـن فعندهـا لـن تصنـع لنفسـك تاريخا.

* ابتعد عن مصاحبة المهبطين.

* كن واسـع الأفق .... والتمس الأعذار لمن أساء إليك لتعش في سكينة وهدوء.

العادي لدخول المرحلـة الثانوية العادية، وكانت مذاكرتـه حينها مذاكرة عاديـة، مما أهله لدخول كليـة عاديـة، ولأنه لـم يحاول يومـا إلا أن يكون عاديا فقد حصل على تقدير عادي جدا، وبالطبع أهلَّه هذا التقدير للعمل في وظيفة عادية، وعندما فكر أن يتزوج اختار فتاة اسمها العادية، وعاش معها حياة عادية لا جديد فيها، وبعد فترة أنجب طفلا سماه العادي الأصغر، ثم أنجب بنتا سماها العادية الصغرى!!

ومرت الأيام والأشـهر والسـنون ومات الرجل العـادي ثم دفنـوه وكتبـوا على قبـره: هنا يرقد الرجـل العـادي، لم يجـدد، لم يفكـر، ولم يضف شيئا للحياة، كان شعاره:عادي كجميع الناس!!

فـلا تكونـوا عاديـين ولا تجعلـوا مقابرنا تمتلئ بـالآلاف مـن الرجـال العاديـين غيـر المتميزيـن فـي عباداتهـم وأخلاقهـم ومعاملاتهـم وعلمهم وتفكيرهـم ...

عندما يلتقي اصحاب رؤوس الاموال مع اصحاب الاراضي مع مستأجر/ متملك العقار

عاطف العالم

اقتصادي ومخمن عقارات

atefalem@012.net.il

عندما نتجول في المراكز التجارية والمرافق العامة في المدن اليهودية نلاحظ مئات الاسر والاف الشباب والفتيات العرب يتسوقون أو يتجولون فيها فيسأل السؤال لماذا لا يوجد لدينا بديل في بلداتنا العربية لمثل هذه المراكز.

لماذا هذه القوة الشرائية تذهب الى المدن اليهودية في حين بلداتنا بأمس الحاجة اليها.



لهذا الامر أبعادا سلبيه كثيرة ليس على المستوى الاخلاقي فقط بل وأيضا سلبيات اقتصادية من الدرجة الاولى: اولها ان هذه المراكز تشغل موظفين وعمال ليسوا من بلداتنا وبالتالي نخسر اماكن عمل وثانيها نخسر ضريبة الارنونا التي تشكل عاملا اساسيا لتطوير بلداتنا .

أصبح واضحا ان نمط التسوق في مراكز تجارية سيسيطر في السنين القريبة على نمط التسوق القديم واذا لم يكن في بلداتنا بديل سنجد انفسنا ليس فقط كعمال وموظفين في المدن اليهوديه وانما ايضا كمستهلكين فيها.

في مناطق عربية كاملة كالمثلث، منطقة الشاغور، منطقة البطوف ومنطقة طمرة لا نجد مركزا تجاريا يستقطب الاف المستهلكين الذين بدأوا التعود على التسوق في المراكز التجارية المغلقة والمكيفة والتي تحوي ايضا مراكز للترفيه والتسلية في المدن اليهودية.

الحل يكمن اولا في استغلال المساحات المخططة والغير مستغلة اولا وخاصة في مداخل بلداتنا وثانيا في تخطيط ورؤيه مستقبلية لسلطاتنا المحليه كي تخطط لمساحات اراضي قريبة من طرق رئيسية تسهل وصول الزوار من خارج البلدة ايضا وخاصة في البلدات العربية القريبة من بعضها. تخطيط المساحات يجب ان يتم بطريقة تضمن وجود مساحات واسعة غير قابله للتقسيم لاقامة مثل هذه المشاريع الكبيرة.

تخطيط كهذا اسهل في اراضي ما تسمى "باراضي الدوله" ومن ثم تسوق الى اصحاب رؤوس الاموال، تخطيط في هذه الاراضي يضمن اقتطاع اكثر من 40% منها للمساحات العامة التي تستغل للمرافق العامة وخاصة مواقف سيارات التي تعد اليوم عنصر اساسي لنجاح اي مشروع تجاري .

اذا لم توجد "اراضي دولة" فيمكن التخطيط على اراضي خاصة مع التأكيد على ايجاد قسائم كبيرة غير قابلة للتقسيم لاقامة مشاريع كبيره قادرة على التنافس مع مراكز تجارية في الوسط اليهودي القريب.

السؤال: ما الحل ؟ وهل هنالك من بديل؟

كثير من اصحاب الاراضي الخاصة لا يسارعون لبيع هذه الاراضي حتى وان لم تستغل لفترات طويلة الا في حالات

> أصبح واضحا ان نمط التسوق في مراكز تجارية سيسيطر في السنين القريبة على نمط التسوق القديم واذا لم يكن في بلداتنا بديل سنجد انفسنا ليس فقط كعمال وموظفين في المدن اليهوديه وانما ايضا كمستهلكين فيها.

الضرورة وان تم البيع فتكون ببيع قطع صغيرة قد لا يتجاوز نصف الدونم ولذلك نرى ظاهرة المشاريع الصغيرة التي لا تتعدى مئات الامتار على كل قطعة.

نرى مساحات اراضي في مداخل البلدات غير مستغلة او مستغلة بشكل جزئي مما ادى الى عدم استغلال الاراضي بالطريقة الافضل حيث تستغل فقط القسائم المواجهة لشارع رئيسي او المدخل الرئيسي اما الاراضي الخلفية فتبقى مهملة.

استثمار الاراضي في مشاريع كبيرة له حسنات كثيرة اهمها:

1. تكلفة المشروع لكل متر مربع اقل بكثير من التكلفة لمشاريع صغيرة (قد تصل الى نسبة 40% من التكلفه للمتر).
2. المشاريع الكبيرة يتم تخطيطها بشكل جميل مع مساحات واسعه للزوار ومواقف للسيارات وبالتالي تساهم في حل مشكلة عدم وجود مواقف السيارات في مداخل بلداتنا ومراكزها.
3. يتم استيعاب شبكات تجارية او مؤسسات كبيرة لا يمكن استيعابها في بنايات صغيرة.
4. هذه المشاريع تكون بديلا للمراكز التجارية والمرافق العامة في المدن اليهودية.

السؤال الاخر كيف يتم استثمار هذه المساحات ليتم البناء عليها وهناك نقص في رؤوس الاموال من دون اللجوء الى البنوك الربوية الغير مشروعة والتي تزيد تكلفة المشاريع. حتى وان تم التوجه لهذه البنوك فالقروض لا تتجاوز نسبه 50% من قيمه الاستثمار .

ويبقى السؤال كيف السبيل الى ذلك؟

الحل هو ان يلتقي صاحب الارض مع صاحب رأس المال (وهي من قبيل مشاركة العنان المشروعة اسلاميا) ومعادلتها ببساطة كالتالي: صاحب الارض يساهم بقطعة ارض ونفرض انها 10 دونمات في مداخل احدى القرى ممكن انشاء عليها مجمع تجاري بمساحه 15،000 متر منها 10،000 مترصافي للتسويق تحسب قيمة المشروع بعد الانتهاء من بنائه ونفرض ان قيمة المتر الصافي= 1،500 $

وعليه فان قيمة المشروع = 15،000،000$

قيمة الارض اليوم وهي القيمة التي يشترك بها صاحب الارض في المشروع (تقوم مسبقا وتكون معروفة قبل عقد الاتفاقية).

فرضا –

250،000 $ لدونم * 10 = 2،500،000 $

قيمة تكلفة المشروع التي يشترك بها صاحب رأس المال 15،000 متر * 600 $ =9،000،000 $

تحسب حصه كل واحد منهما كالتالي:

بما ان صاحب الارض يأخذ مقابل ارضه مساحات تجارية مؤجلة حتى نهايه المشروع بالاضافة للخطورة التي يجب ان يتم تعويضه عليها (خطوره تقاس بالاساس حسب سمعة صاحب رأس المال والضمانات التي يضعها) كما بالمقابل يتوقع ربحا في هذه المعاملة:

نسبه الزيادة على قيمة الارض قد تصل الى 50%.

فصاحب الارض حصته بالمثال أعلاه في نهاية المشروع

2،500،000*1.5 = 3،750،000 $

= 25% من المشروع

باقي المشروع للممول – 11،250،000 $

= 75% من المشروع

الحل يكمن اولا في استغلال المساحات المخططة والغير مستغلة اولا وخاصة في مداخل بلداتنا وثانيا في تخطيط ورؤيه مستقبلية لسلطاتنا المحليه كي تخطط لمساحات اراضي قريبة من طرق رئيسية تسهل وصول الزوار من خارج البلدة ايضا

يتم تقسيم المشروع حسب قيمه كل وحده في المشروع أو ببساطة يقسم بشكل نسبي في كل طبقه من طبقات البنايه المخططة. ممكن تسجيل هذا التقسيم ويكون ملكيه منفرده لكل طرف من دون مشاع، ما عدا المساحات العامة.

من الحسنات الكبرى لهذه الطريقة انه لا يتم بيع الارض كاملة وانما تصاغ الاتفاقية بحيث يباع فقط جزء من الارض حسب نسبه ممول المشروع وهذا يوفر كثيرا في قيمة ضريبة التحسين وضريبة الشراء.

ويبقى السؤال: كيف يستطيع صاحب رأس المال ان يمول استثمارا بقيمه ملايين الدولارات دون اللجوء الى البنوك الربوية او على الاقل بأقل ما يكون اعتمادا على قروض ربوية.

يمكن تسويق المشروع منذ الحصول على رخصه البناء، اي في فتره سنتين حتى ثلاث (تسويق على الورق، طبعا مع ضمانات).

فان تم اختيار طريقة بيع الوحدات/المحلات في المشروع يتم البيع بأقساط حسب تقدم المشروع وبالتالي قسم كبير من تمويل المشروع يتم عن طريق المستهلك الاخير وهو مشتري الوحدة العقارية.

وهنا قد تصادفنا ايضا ظاهرة نقص في رأس مال المشتري ويضطر بدوره للجوء الى البنوك الربوية ، فهل هناك حل قد يمنع او يقلص لجوء المستهلك للقروض الربوية.

الحل يكمن أخيرا في اجاره المحلات لفترة طويله الامر على ان تنتهي بالتمليك.(وهي جائزة شرعا).

المستأجر (المتملك المستقبلي) يدفع أكثر من قيمة ايجاره المثل لفترة محدودة قد تصل الى عدة سنوات حسب اتفاق بين المستأجر والمشتري.

في اخر الفترة يتم دفع مبلغ متفق عليه مسبقا. (قد يكون المبلغ =صفر اي هبه).

لتوضيح هذا الامر اليكم هذا المثال :

نفرض ان المحل التجاري= 200،000 $

ايجاره المثل

=16،000 $ في السنه

تم الاتفاق على ان يؤجر المحل للمستأجر لفتره 10 سنوات على ان يتملكه في اخر فترة الاستئجار دون ان يدفع شيئا في نهايه الفترة (هبه).

العقار يبقى ملك المستثمر حتى نهايه الفترة.

المستثمر يطلب سعرا اعلى من السعر النقدي لان السعر المقترح هو سعر بالتقسيط لفترة طويله (وهذا جائز شرعا).

قيمة العقار في هذه المعاملة كأنها مؤجله 5 سنوات

قيمه العقار مؤجله 5 سنوات= 250،000$

وعليه فان قيمه الايجاره السنوية= 25،000 $

في نهايتها يتملك المستأجر العقار.

على هذا النمط ممكن اقامه مشاريع صناعية وحتى مشاريع اسكان.

لتطوير هذه الفكرة يجب ان تتكون مجموعة من الخبراء تجمع بين كافة الاطراف وتكون لديها الخبرة لفحص الجدوى الاقتصادية لكل مشروع.

والله الموفق



الدفا عفا
ولو كان بعزّ الصيف

عندما نتعمق أكثر في حقيقة النجاح ندرك بأن الإنسان يولد و تولد معه القدرة على أن يجعل من نفسه شخصية ناجحة بما حباها الله من إمكانات متعددة.

فكل شخص لديه إمكانيات النجاح و لكن نجاحه يعتمد على تفجير مواهبه و استثمار إمكاناته و طاقاته فإذا أساء معرفته لنفسه و اخفق في استثمار ما أعطاه الله من مواهب و إمكانيات فلا بد وان يكون الفشل حليفه فمخطئ من يتصور أن النجاح سوف يأتيه على طبق من ذهب وإلا لنجح الناس كلهم.

إن الكثير من الناس لا يعطون النجاح محاولة أو فرصة أخرى... يفشلون مرة وينتهي الأمر عند ذلك الفشل.. والكثيرون لا يتحملون ضربات الفشل المؤلمة، فينتهي بهم الأمر إلى الفشل وهم أقرب ما يكونون من النجاح، ولكنه مع ذلك موضع الفشل لان العبرة بالخواتيم ولابد دون الشهد من ابر النحل. لكن إن كنت على استعداد أن تتقبل الفشل وأن تتعلم منه وأن تعتبره خطوة إلى الأمام فانك بذلك تكون قد تعلمت أهم مسببات النجاح. ورحم الله القائل "ان الضربة التي لا تقصم ظهرك، تقويه".

فانه لا يوجد رجل فاشل بالفطرة ولكن يوجد رجل بدأ من القاع وبقي فيه، وكذلك فإن الناس لا يخططون من أجل الفشل ولكنهم يفشلون فقط في التخطيط، وانك إذا لم تخطط لأهدافك، فليس من حقك أن تندم على عدم تحقيقها.

ولا تنس إذا بلغت القمة أن توجه نظرك إلى السفح لترى من عاونك على الصعود إليها وأن تنظر إلى السماء ليثبت الله أقدامك عليها.

أجرى اللقاء:
بلال خمايسي
ومظهر شحادة

يأخذنا النجاح هذه المرة الى الجليل، والى احدى قراه الجميلة، قرية عرفها التاريخ وعرفته، ووضعت بصماتها عميقة في صفحاته، بحيث انك لا تستطيع الحديث عن تاريخ فلسطين قديمه وحديثه من غير أن تعرج ولو بالاشارة الى هذه البلدة، ففيها خطا السيد المسيح عيسى بن مريم عليه السلام.

قصص كثيرة لنجاحات كبيرة يجمعها التخطيط والدراسة الواعية للسوق، وتحتضنها "قانا" قلب الجليل النابض وعروسه الجميلة، والتي يسميها أبناؤها قانا الجليل عند مغازلتهم لها، ومن بين هذا الدر المنثور في ربوع كفر كنا انتقينا هذه القصة، وكان لنا هذا الحوار مع احد ابنائها.....

بدأت هذه القصة منذ نحو 30 سنة، في قرية كفر كنا الجليلية، عندها وفي تلك الفترة بالذات كان بطل قصتنا، أمين، شابا في مقتبل العمر أنهى تعليمه الثانوي في مدرسة القرية وانتقل لمساعدة أبيه في عمله وذلك لإعالة عائلته الكبيرة والمؤلفة من 16 شخصا، 14 من الإخوة والأخوات وأب وأم، عائلة عربية كباقي العائلات العربية في البلاد، إلا أنها كانت تضم بين أفرادها شخصا فريدا من نوعه، قل



ما تجد مثله بين الناس، يمتلك مقومات النجاح ويوجهها نحو الإبداع والتفوق في العمل والتفكير.

عندما تجلس معه تستطيع أن تلمس صفات الإنسان الكادح الناجح، وعندما تحادثه يدلي إليك بأسرار النجاح ومقوماته من غير أن تطلب منه ذلك، النجاح الذي مارسه

وبقوله "بدأت اشتم رائحة النجاح، وأصبح من الصعب تقييد طموحي بالتوسع والتطور"، يعترف لك بسرين كبيرين من أسرار النجاح، اغتنام الفرصة عند فهم الواقع والطموح الذي لا حد له.

حقيقة واقعة، وبقوله "بدأت اشتم رائحة النجاح، وأصبح من الصعب تقييد طموحي بالتوسع والتطور"، يعترف لك بسرين كبيرين من أسرار النجاح، اغتنام الفرصة عند فهم الواقع والطموح الذي لا حد له.

أمين ناصر ابن قرية كفر كنا، والذي يملك مصنعا من اكبر المصانع في البلاد لصناعة وتسويق السخانات الشمسية، حام مياد، والذي يعتبر وبحق فخرا للصناعة العربية المحلية، يحدثنا من خلال هذا اللقاء عن بداياته والصعوبات التي واجهته حتى وصل إلى القمة التي هو موجود فيها اليوم، تعالوا بنا لنتعرف عليه ...

عرفنا بنفسك، من هو أمين ناصر؟

أمين ناصر من مواليد عام 1962، في قرية كفر كنا، أب لأربعة أولاد وهم (محمد، عبد الله، صمود، بيسان).

أنهيت المرحلة الثانوية في البلدة كان والدي صاحب حانوت للمواسير، كنا عائله كبيره(8 أخوات و 6 إخوة) وكانت تحتاج إلى مصاريف كثيرة، فوالدي كان المعيل الوحيد للعائلة، ولم يكن هناك من يساعده، في سنة 1981 تخرجت من المدرسة الثانوية وعملت مع والدي وأخذت أفكر في توسيع "المصلحة" والتي تعتبر مصدر دخلنا الوحيد.

بدأت العمل مع والدي في السخانات الشمسية، وبعد فتره قصيرة افتتحنا محلا لمواد البناء في قرية دير حنا، ووجدت أنه من الممكن تطوير وتوسيع العمل في مجال السخانات الشمسية. في سنة 1987 أخذت تراودني فكرة التصنيع، وفعلا بدأنا العمل على تصنيع السخانات الشمسية، وكنا نشتري السخانات من مدينة تل أبيب وكنا نجمعها في مصنعنا المتواضع، في غرفة صغيرة 70 مترا تحت بيتنا.

في بداية التسعينات التحقت بالدراسة في جامعه حيفا ودرست موضوع التسويق والمبيعات، تسويق واستيراد، وهنا بدأت اشتم رائحة النجاح، وأصبح من الصعب تقييد طموحي بالتوسع والتطور.. ولكن!!

في سنة 1996 وبشكل مفاجئ قامت وزارة الصناعة بمنعي من التصنيع بحجة ما يسمى المواصفات (מכון תקן)، عندها اختلفت الأمور وبدأ من الواضح أن "الجواد" الذي كنت امتطيه مسرعا نحو القمة، بدأت تصوب اتجاهه الصعاب والمتاعب.. وهنا بدأت رحلة التحدي والإصرار، وكنت محتجزاً بين نارين .. وزارة الصناعة التي بدأت تثير المتاعب والصعاب، وحلمي بالوصول إلى القمة والنجاح.

في سنة 1998 حاولنا ترخيص المصنع وتسجيله ولكن من جديد وزارة الصناعة والتجارة رفضت الطلب بحجة المواصفات،(מכון תקנים)، توجهت إلى وزارة الصناعة والتجارة، وشرحت مشكلتيٍ والتي هي موجودة في جميع المصانع، عندها كان الرد ايجابيا..

وبعد أيام قليله بدأت تظهر ملامح خشونة ووحشة السوق واكتشفت أن هنالك من يحاول إيقافنا بكل ثمن، وهو منافس يهودي من المنطقة.

لماذا اخترت العمل في السخانات الشمسية والكهربائية؟

كان والدي يعمل في شبكة المواسير للبيوت وكان يعمل في السخانات الشمسية وتركيبها على أسطح البيوت، وبعد انخراطي في سوق



العمل مع والدي، وجدت أن هنالك حاجه لوجود مصنع في الوسط العربي، والحمد لله استطعنا تحقيق المستحيل مع الإيمان والقوة والإرادة، وأصبحنا اليوم قوة لا يستهان بها في مجالنا في البلاد، نتابع تطورات السخانات العالمية، ونحرص على أن نصنع الأفضل.

حدثنا عن بداياتك؟

كانت بداية صعبه للغاية، فقد كان العمل بدائيا والماكينات بدائية يدوية، كانت مساحة المصنع صغيرة، كنا نصنع ونستقبل البضائع في محل لا يتعدى 70 مترا، وكان من الصعب التحرك في المصنع لضيق المساحة، أخذنا بالتوسع شيئا فشيئا حتى وصلت مساحة المصنع إلى 200م تقريبا، واليوم بفضل الله تصل مساحة المصنع إلى نحو 1500 م والذي يتواجد في المنطقة الصناعية في كفركنا.

ما هي الصعوبات التي واجهتك في البداية؟

التفكير في البداية يجب أن يرافقه التفكير في الصعاب، وإيجاد الحلول لتلك الصعاب.. من الطبيعي أن الصعوبات الحقيقية هي المنافسة القوية في سوق العمل والوصول إلى اكبر نسبة من القطاع الخاص، والمقاولين. وفي حال توفير الخدمة الأفضل والجودة في المنتج والأسعار المقبولة بإمكانك الصمود والوقوف في "معركة المنافسة"..

هل خضت "صراعا" مع منافسين يهود؟

عند بداية عملي في المصنع الجديد، توجه إلي العديد من المنافسين اليهود، وعرضوا على أن اشتري منهم السخانات بتكلفة اقل من تكلفة تصنيعي لها، ولكني رفضت وبقيت على عهدي بالتطور والنجاح.. وبعدها حاولوا جاهدين التضييق علي ومحاربتي في السوق، وحاولوا تحطيمي وأنا صغير.. والحمد لله يمكرون ويمكر الله والله خير الماكرين.. واليوم والحمد لله اشتريت 5 ماكينات واصنع كل شيء في مصنعي، أنا فقط استورد المواد الخام، وهذا يمنحني قوة في السوق وأنا الذي افرض شروطي على المنافسين اليهود.

قرارات مهمة اتخذت من اجل دفع المصنع قدما؟

لا يمكن الجزم أن هنالك قرارا واحدا دفع



بالمصنع إلى التطور، ولكن مجرد التفكير في إيجاد بديل للمزودين اليهود في الوسط العربي هو قرار مهم.. ويمكن القول أن فكرة شراء ماكينات جديدة، وتحويل مكان العمل من غرفة تحت بيتنا إلى مصنع في منطقة صناعية، ومن مجمع للخزانات إلى مصنع كبير، هذا ما دفع بي إلى التطور وهذه نقطة التحول في رحلتي الطويلة إن شاء الله..

على أي سوق تعتمد بالأساس؟

السوق العربي يشكل نسبة 80% واليهودي 20%، في مرحلة معينة كان السوق اليهودي لا يشكل 5% من نسبة المبيعات أما اليوم ورغم المنافسة القوية مع السوق اليهودي استطعت في غضون 10 سنوات من ربح 15% من السوق اليهودي، وهذا يعود لجودة المنتج.

حدثنا عن نشاطاتكم الحالية ورؤيتكم للمستقبل؟

أهم النشاطات اليوم افتتاحنا لمحل كراميكا وأدوات صحية(سان رايس) نقوم باستيراد الكراميكا والأدوات الصحية من خارج البلاد، فتجد عندنا الجديد والمتنوع لإرضاء جميع الأذواق.



أما عن النشاطات المستقبلية، نحن في صدد تصدير سخانات شمسية لأوكرانيا، وقمنا بإرسال نموذج لسخانات شمسية إلى الولايات المتحدة. وفي السابق صدرنا سخانات إلى الصين.

> عند بداية عملي في المصنع الجديد، توجه إلي العديد من المنافسين اليهود، وعرضوا على أن اشتري منهم السخانات بتكلفة اقل من تكلفة تصنيعي لها، ولكني رفضت وبقيت على عهدي بالتطور والنجاح..

اهم المشاريع؟

بالنسبة لي أهم مشروع قمت به معصرة زيتون حديثة في قرية دير حنا، والحمد لله حققت نجاحا كبيرا. بالإضافة للسخانات، والكراميكا.

الموارد البشرية في مصنع السخانات؟

22 عامل ، 12 في المصنع و10 في المكاتب.

كيف من الممكن تقدم الوسط العربي اقتصاديا؟

الطموح والإصرار، والارادة القوية وعشق النجاح والتحدي. طبعاً في هذه الأيام السوق العربي ضعيف جدا بحاجة إلى التحسين لأنه قليل التطور أو بكلمات أخرى لا توجد هناك آلات تساعد على تطويره بشكل متكامل أو جزئي.

ومن جهة أخرى يمكن تطويره فقط في حال تكاتف المستهلك العربي مع المصنع العربي، والوصول إلى مرحلة الاكتفاء الذاتي. ثانيا نظرة ثاقبة مدروسة بدقة لأصحاب المتاجر وعدم التهور في اتخاذ القرارات، واتخاذ القرار السليم في الوقت السليم.

نصيحة لأصحاب الأعمال والتجار؟

وراء كل مصلحة ناجحة توفيق من الله واستقامة مع التجار والمزودين والزبائن.

نصيحة لشبابنا اليوم؟

حقيقة شبابنا اليوم يبكى عليهم.. وعليه فلا باس أن نتقاسم معا مسؤولية هذا الجيل. فقد حان الوقت ليسترجع فيه شبابنا تاريخهم، ويعون تصرفاتهم.. عندها سيتغير عالمنا إلى عالم جديد يصطحب بداخله أبناء الجيل الصاعد والأمل القادم.. ونصيحتي لهم التشبث بحبل الله، وان يعلموا أن لا مستحيل مع الإرادة.

هل هناك حاجة لمنتدى يجمع رجال الأعمال؟

نحن بحاجة ماسه لتفعيل كل إطار يدعم ويطور التواصل بين رجال الأعمال، ووجود منتدى يجمعهم يساعدهم على تحدي المستحيل..

ضوابط الاستثمار في الإقتصاد الإسلامي



الشيخ خالد غنايم

رئيس المجلس الإسلامي للإفتاء

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله ومن اهتدى بهداه إلى يوم الدين وبعد:

فالاستثمار: هو طلب تحصيل نماء المال المملوك شرعاً وذلك بالطرق الشرعية المعتبرة من مضاربة ومرابحة ومشاركة وغيرها.

لقد شجع الإسلام على الاستثمار والإنتاج ويظهر ذلك من الآيات والأحاديث النبوية:

قال الله تعالى: ﴿هو الذي جعل لكم الأرض ذلولاً فامشوا في مناكبها وكلوا من رزقه وإليه النشور﴾ الملك:15

وقوله تعالى: ﴿هو الذي أنشأكم من الأرض واستعمركم فيها﴾ هود:61.

وقوله صلى الله عليه وسلم:(من أحيا أرضاً ميتة فهي له) (رواه البخاري)، وقوله صلى الله عليه وسلم: (من ولي يتيماً له مال فليتجر له ولا يتركه حتى تأكله الصدقة) (رواه الترمذي)، وكذلك تحريمه صلى الله عليه وسلم لاستخدام أواني الذهب والفضة في الأكل والشرب، وتشديده كذلك على تحريم الربا، ووضع الضوابط في استخدام المال.

ولكن كل هذا مضبوط بضوابط سنتطرق إلى ذكرها من خلال فقرات هذا المقال

لقد وضع الإسلام العديد من الضوابط التي تحكم وتوجه سلوك المستثمر المسلم، وعلى الرغم من تعدد هذه الضوابط إلا أن كل منها يعتبر أساسا للآخر حيث أن هذه الضوابط مجتمعة تسعى لتحقيق مقاصد الشارع الحكيم من مشروعية الاستثمار، وهذه الضوابط هي:

أ. ضوابط عقدية.

ب. ضوابط أخلاقية.

ج. ضوابط اجتماعية.

د. ضوابط اقتصادية.

ويجدر أن ننوه أن عرضنا لهذه الضوابط سيتركز على إبراز ما يتعلق منها بموضوع الاستثمار دون التعمق في مناقشة الأدلة الشرعية التي وردت في توكيدها.

لقد وضع الإسلام العديد من الضوابط التي تحكم وتوجه سلوك المستثمر المسلم، وعلى الرغم من تعدد هذه الضوابط إلا أن كل منها يعتبر أساسا للآخر

أ. ضوابط عقديه:

وهي تلك الضوابط التي أوجب الشارع على المستثمر المسلم الإيمان بها إيماناً راسخاً حيث لا يكون الفرد مسلماً إلا إذا اعتقدها وآمن بها، وهذه الضوابط تتسم بالثبات والاستقرار والدوام ولا تخضع للتغير بتغير الأزمنة والأمكنة وهذه الضوابط هي:

1. الإيمان بأن المال مال الله:

قال تعالى: ﴿وآتوهم من مال الله الذي آتاكم﴾ النور:33. فإن تصرفه في الأموال واستثماره لها يجب أن يكون وفق إرادة المالك الحقيقي وهو الله عز وجل، ويعد هذا الضابط ضماناً وجدانياً لتوجيه المال واستثماره فيما يعود بالنفع على الجميع.

2. الإيمان بأن ملكية الإنسان مقيدة:

أقر الإسلام الملكية الفردية كدافع من دوافع الاستثمار ولكن هذه الملكية ليست على إطلاقها يتصرف بها كيفما يشاء بل هي مقيدة بالعديد من القيود أهمها أن الملكية ليست امتيازا تضفي مقاييس مادية للاحترام بل هي مسئولية تعود بالنفع على الفرد والمجتمع.

3 . الإيمان بمبدأ الاستخلاف:

قال تعالى: ﴿ثم جعلناكم خلائف في الأرض من بعدهم لننظر كيف تعملون﴾ يونس:14. فإنه يتحتم على المستثمر الانقياد والخضوع لإرادة المستخلف جل شأنه في التصرف بالأموال استهلاكاً واستثماراً حتى يحقق المقاصد التي أرادها الله عز وجل من تشريعه لهذا الضابط.

4.الإيمان بوجوب إعمار الأرض:

قال تعالى: ﴿هو أنشأكم من الأرض واستعمركم فيها﴾ هود:61. لقد خلق الله الإنسان وأمره بعمارة الأرض بما يحقق له الانتفاع بمواردها حتى يضمن سعادة الدارين فتتحقق الرفاهية الشاملة في الدنيا ورضا الله عز وجل في الآخرة.

ب- ضوابط أخلاقية:

يستبعد بعض الاقتصاديين ربط الأخلاق بالاقتصاد، وعلى هذا قامت النظم الاقتصادية المعاصرة التي فصلت بين الأخلاق والاقتصاد، ولم تميز بين ما هو أخلاقي وما هو غير أخلاقي في أي سلوك اقتصادي؛ إذ العَالِم الاقتصادي لم يهتم إلا بالوسائل التي تشبع رغبات الإنسان، بغض النظر عن طبيعة هذه الرغبات ودوافعها وأهدافها.

ومن أهم الضوابط الأخلاقية التي شدد الإسلام على ضرورة الالتزام بها ضابط الصدق وضابط الأمانة والوفاء والعدالة وتجنب الكذب والغش والخيانة وإخلاف الوعد وغيرها من القيم التي شدد عليها الإسلام واعتبرها ثوابت ترتبط بأصل الدين.

أما الاقتصاد الإسلامي فلا يفرق بين الاقتصاد والأخلاق، بل يربط بينهما برباط وثيق، ومن أهم الضوابط الأخلاقية التي شدد الإسلام على ضرورة الالتزام بها ضابط الصدق وضابط الأمانة والوفاء والعدالة وتجنب الكذب والغش والخيانة وإخلاف الوعد وغيرها من القيم التي شدد عليها الإسلام واعتبرها ثوابت ترتبط بأصل الدين.

ولقد جسد الإسلام تلك القيم والأخلاق حقيقة واقعة في الصيغ والعقود الاستثمارية التي ابتكرها الإسلام كبديل لجانب المعاملات في الحياة الاقتصادية ومن أمثلة تلك العقود عقود بيوع الأمانة وعقود المشاركات والمضاربة والإجارة وتحريمه للبيوع التي تخل بضوابط الأمانة والصدق وهي كثيرة ومبثوثة في كتب فقه المعاملات في الإسلام، ولتأكيد تحقيق ركن التراضي والعدالة ابتكر الإسلام نظرية الخيارات حتى يؤكد على حقيقة ضرورة توافر البعد الأخلاقي في العقود الإسلامية.

ج- ضوابط اجتماعية:

الاستثمار وسيلة لتحقيق غاية أسمى وأجل هي تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للفرد والمجتمع، ويتحقق الرفاه الاقتصادي عن طريق تحقق الكفاءة والعدالة الاقتصادية للمستثمر ومجتمعه لما لها من أثر طيب في إشاعة المحبة والإخاء بين أفراد المجتمع. لأن عدم الالتزام بها قد يؤدي إلى مشاكل اجتماعية خطيرة ترتبط ارتباطاً وثيقاً باختلالات اقتصادية، وأهم هذه الضوابط:

1. تحريم الاحتكار:

والاحتكار معناه حبس السلعة عن البيع بقصد المغالاة في ثمنها.

وقد وردت العديد من الأحاديث التي تحرم الاحتكار ومنها قوله صلى الله عليه وسلم: "لا يحتكر إلا خاطئ" (. رواه مسلم)، وقوله صلى الله عليه وسلم: "الجالب مرزوق والمحتكر ملعون" (رواه ابن ماجة والحاكم). وكذلك أجمع الفقهاء على حرمة الاحتكار إلا أنهم اختلفوا بين موسع ومضيق حول تحديد نطاقه هل يكون في الطعام فقط أم يشمل كل ما يؤدي حبسه إلى الإضرار في المجتمع، ولأن حاجات الناس تمتاز بالتغير المستمر فإننا نؤيد من يرى أن الشروط التالية هي المقياس الذي يمكن من خلاله تحديد من هو المحتكر، وهذه الشروط هي:





أ. شراء أو إنتاج سلعة أو خدمة يحتاج لها الأفراد مما يؤدي إلى منعها عن الآخرين.

ب. حبس السلعة لغرض المغالاة فيها وبيعها بثمن فاحش لشدة حاجة الناس إلى السلعة وندرتها في السوق.

ج. وقوع الضرر وقد اعتبره البعض بأنه الشرط الأساسي لتحقق الاحتكار.

2. تحريم الربا:

من وسائل التشريع الإسلامي لضمان تحقيق مقاصد الشرع في الاستثمار تحريم التعامل بالربا أخذاً وعطاءً قال تعالى: ﴿يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون﴾البقرة:279-278. والربا بنوعيه ربا البيوع وربا الديون محرم بنص الكتاب والسنة وذلك لما للربا من أضرار بالغة على كافة النواحي الأخلاقية والاجتماعية والاقتصادية، وأهم مضار الربا من الناحية الاقتصادية أنه يؤدي إلى خفض الاستثمارات وزيادة البطالة والتضخم وسوء تخصيص رأس المال من الاستثمارات المختلفة، إضافة إلى ما يؤديه سعر الفائدة من إختلالات هيكلية مزمنة في الاقتصاد.

يستبعد بعض الاقتصاديين ربط الأخلاق بالاقتصاد، وعلى هذا قامت النظم الاقتصادية المعاصرة التي فصلت بين الأخلاق والاقتصاد، ولم تميز بين ما هو أخلاقي وما هو غير أخلاقي في أي سلوك اقتصادي.

3. تحريم الاكتناز:

والاكتناز هو كل تعطيل للمال وحبسه سواء كان هذا التعطيل عدم أداء الحقوق منه أو عدم استثماره، ولقد شنع الإسلام على المكتنزين وبالغ في تهديدهم وأوعدهم العذاب الأليم في الآخرة قال تعالى: ﴿والذين يكنزون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعذاب أليم يوم يحمى عليها في نار جهنم فتكوى بها جباههم وجنوبهم وظهورهم هذا ما كنزتم لأنفسكم فذوقوا ما كنتم تكنزون﴾ التوبة:35-34، وتحريم الكنز جاء لتناقضه الواضح مع مقاصد الشريعة من الاستثمار فهو مناقض لمقصد التداول ويؤدي إلى تعطيل المال وعدم تنميته وهو مالا يحقق مقصد حفظ المال عن طريق تنميته، فالاكتناز يؤدي إلى تحول النقود عن وظيفتها الأساسية كوسيط للتبادل ومقياس للقيمة واستخدامها كمخزن للقيمة حيث يتم اقتنائها لذاتها بهدف تنمية الثروة والممتلكات الخاصة مما يؤدي إلى نقص عرض النقود عن الطلب عليها مما يحدث خللاً في الدخل والإنفاق وهو ما يؤدي إلى ظاهرة الكساد الاقتصادي وتغير القوة الشرائية للنقود وما ينتج عنه من أضرار اجتماعية ونفسية ذات آثار بليغة منها انتشار الشعور بالقلق وتفشي الضغائن والأحقاد بسبب تكدس الثروة بين يدي فئة قليلة من المجتمع.

4.الابتعاد عن الاستثمار في السلع المضرة:

هناك قاعدة شرعية تؤكد أن كل ما حرم استهلاكه حرم إنتاجه وبالتالي حرم الاستثمار فيه، ولقد حرم الإسلام الاستثمار في العديد من السلع المحرمة لقبح في ذاتها كالخمر والمخدرات والدعارة وغيرها من السلع التي تضر بالمجتمع والتي تدلل على ضعف الإيمان وتمكن الأنانية وتوغل الجشع والطمع في نفس الشخص المخالف، ولعل أصحاب الفطر السليمة لا يجهلون الحكمة العظيمة من تحريم الشارع الحكيم لمثل تلك السلع التي تتعارض كلياً مع المقاصد الشرعية «حفظ الدين وحفظ النفس وحفظ العقل وحفظ النسل وحفظ المال»، التي تضمن تحقيق النفع للفرد والمجتمع والسعادة في الدارين.

د- ضوابط اقتصادية:

وهي مجموعة المبادئ الاقتصادية التي يجب على المستثمر المسلم الالتزام بها من أجل تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية له ولمجتمعه. ويمكن تقسيم هذه الضوابط إلى قسمين:

1. ضوابط اقتصادية مباشرة :

أ. التخطيط الأمثل لقرار الاستثمار:

ويعني هذا الضابط أن على المستثمر ضرورة الإلمام بالواقع الاقتصادي والمعاملات التجارية التي تجري في السوق والعوامل المؤثرة فيها حتى يأمن الوقوع في الخسائر بسبب الجهل بها، فالمستثمر يجب أن يكون أميناً وحسن التصرف في اختيار الاستثمار الذي يحقق النفع له ولمجتمعه وبما يضمن تحقيق المقاصد الشرعية.

ب. المفاضلة بين مجالات الاستثمار:

ضرورة التزام المستثمر الإسلامي بمبدأ المفاضلة بين مجالات الاستثمار المتنوعة،حتى تراعى الفروق بين الضرورة والحاجة في عملية الاختيار ، دون أن ننسى العوائد المتوقعة في ذلك ، وهو ما يعني ضرورة القيام بدراسة اقتصادية لجدوى المشروع تكون شاملة لجميع جوانبه.

ج. الالتزام المفاضلة بين أساليب الاستثمار:

هناك قاعدة شرعية تؤكد أن كل ما حرم استهلاكه حرم إنتاجه وبالتالي حرم الاستثمار فيه، ولقد حرم الإسلام الاستثمار في العديد من السلع المحرمة لقبح في ذاتها كالخمر والمخدرات والدعارة وغيرها

ضرورة التزام المستثمر الإسلامي بإتباع أحسن الطرق ، وأعقلها فيبتعد عن الطرق القديمة البالية الغير مجدية ، لأن الغاية القصوى من العملية الاستثمارية إنما تكمن في تحقيق عوائد يستعان بها في مهمة خلافة الله وعمارة الأرض.

2. ضوابط اقتصادية غير مباشرة:

وقد اعتبرناها غير مباشرة كونها لا تدخل بشكل مباشر في ماهية قرار الاستثمار إلا أن لها آثار اقتصادية مؤثرة فيه لايمكن تجاوزها ويجب أخذها بعين الاعتبار، وأهم هذه الضوابط هي:

أ. ضوابط الاستهلاك، لعلنا نفصل فيه في مقال آخر.

أ. ضوابط التوزيع، لعلنا نفصل فيه في مقال آخر.

مما تقدم يتضح لنا إن ضوابط الاستثمار الإسلامية تعتبر منظومة متكاملة تلبي الاحتياجات الاجتماعية والاقتصادية والروحية للفرد المستثمر ومجتمعه بما يحقق مفهوم الرفاهية الشاملة. إن تحقيق الرفاهية الشاملة لا يكون إلا بالالتزام التام والكامل بضوابط الاستثمار في المذهب الاقتصادي الإسلامي.

قلت عــريس؟ راحــت عــليك!

لا يختلف اثنان ان إعراسنا العربية أصبحت تثقل كاهل كل الناس، وانها أصبحت في بعض الأحيان سببا مباشرا للعنوسة والتأخير في جيل الزواج.

فها هي حفلة العرس المتواضعة والبسيطة تتحول الى تنظيم ضخم بحاجة الى مصاريف باهظة من الألف الى الياء.

فنبدأ من الحديث عن الهدايا المتبادلة بمبالغ ضخمة بين العروسين خلال فترة الخطوبة وفي هذا الباب ننصح بأن تكون الهدايا رمزية بهدف ادخار النقود لإتمام مسيرة الزواج وإعداد البيت.

واما اذا وصلنا لمرحلة الزواج لتبدأ المراسيم الواحد تلو الأخر : الكسوة، إرسال الكسوة، المعازيم و " النوف " ، السهرات المبالغ بها، تضييفات المفاخرة وغيرها.

اما ليلة العرس فإنها تلتهم نصف تكلفة الزواج في كثير من الأحيان، ولعل التكلفة الأساسية هي قيمة حجز قاعة الأعراس ومع التجهيزات التي تشمل قائمة الطعام والمشروبات وزينة العرس، والإضاءة والصوت والتصوير والفرق الموسيقية والإنشادية تصل الى عشرات آلاف الشواقل كحد أدنى ، وهو ما يضاعف من أعباء المقبلين على الزواج وتعقد مشكلة تأخر الزواج عند الشباب وعنوسة الفتيات.

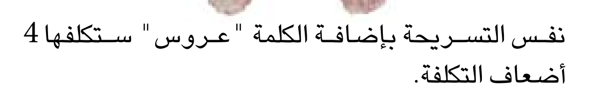
فلو تأنى كل عريس وسأل نفسه السؤال البسيط: كيف اوفر من مصاريف عرسي؟ لقدمنا له هذه النصائح السريعة:

اهم ما في الامر هو تحديد الميزانية الحقيقية مع الاخذ بالحسبان النقود التي بحوزتكم، لا تعتمدوا على النقود التي سوف تحصلون عليها، اعتمدوا بالأساس على الموجود بين أيديكم.

العريس الكريم، لا تدعو الى العرس كل الناس او كل من تلاقي في الشارع ويطرح عليك التحية. ادعو العائلة والاصدقاء فقط.

هنالك العديد من الاشخاص اللذين يعتاشون من كلمة " عرس " فعلى سبيل المثال اذا ذهبت سيدة اليوم الى الصالون وطلبت تسريحة جميلة فأنها ستدفع X شواقل.





نفس التسريحة بإضافة الكلمة " عروس " ستكلفها 4 أضعاف التكلفة.

الامر نفسه بالنسبة لبدلة العريس. ونصيحتي هنا ان تطلب لبسة جميلة لمناسبة مهمة ولكن لا تقولوا انه عرس، وهكذا بامكانكم توفير مبالغ كبيرة.

اختيار المصور – عدا عن الجودة والتي هي في غاية الاهمية اختاروا مصور يعمل بطريقة صحيحة، والمقصود مصور يعمل بالطريقة الديجيتالية الرقمية، وفي نهاية الاحتفال اطلبوا نسخة DVD للتصوير، وهكذا بإمكانكم طباعة النسخة وتوزيعها على الأصدقاء بتكلفة قليلة جداً.

كذلك بإمكانكم طلب قرص يحوي كافة الصور وتفتيح الصور التي تريدون.

وتذكروا جيداً اهم ما في الامر هو تحديد الميزانية مسبقا وعدم اجتياز هذه الميزانية، لانه وفق الميزانية سيتم تحديد باقي المعايير وسوف تختار في أي دائرة ستدخل، دائرة الديون، ام راحة البال؟ مبروك سلف!



فادي مصطفى

مديرعام مكتب مرحبا للدعاية والإعلام

fadi133@yahoo.com

اهم ما في الامر هو تحديد الميزانية الحقيقية مع الاخذ بالحسبان النقود التي بحوزتكم، لا تعتمدوا على النقود التي سوف تحصلون عليها، اعتمدوا بالأساس على الموجود بين أيديكم.

قصة نجاح أشهر مواقع الإنترنت



نضال محمود صالح

هندسة حاسوب وشبكات اتصال- مؤسسة الرسالة للنشر والإعلام

nedal78@allresala.com

إن النجاح لا يأتي وليد صدفة إنما ثمرة جهد وكفاح طويل، والناجحون هم أشخاص استطاعوا تغيير العالم من حولنا من خلال فكرة لمعت في أذهانهم والتزموا بتنفيذها متجاهلين كل الانتقادات والسخرية من الآخرين الذين توقعوا فشل أفكارهم... كيف بدأت هذه الشخصيات والشركات؟ وكيف تصرفت؟ وكيف تغلبت على الصعوبات، لا شك أن هذا الأمر يشكل دروساً لنا جميعاً يمكن الاستفادة منها في مختلف المجالات.

نستعرض نحن وإياكم في هذا المقال مسيرة نجاح شركات شهيرة تركت أثراً في حياتنا :

موقع الفيديو YouTube:

اسم سطع في عالم الانترنت ليصبح بين عشية وضحاها أكبر مستضيف لملفات الفيديو المنتجة على المستوى الشخصي في العالم.. ويدخل في قائمة الشركات التقنية ذات الوجود المؤثر في عالم الانترنت على المستوى العالمي.

حديث بينهم عن احتمال انجاز مشاريع مستقبلية. وهذا الحديث تحول الى شيء عملي عندما قام موقع Ebay بشراء موقع PayPal بمبلغ 54.1 مليار دولار وعلى اثر ذالك تلقى الزملاء الثلاثة مكافأة مالية ساعدتهم على الانطلاق.

فكرة موقع اليوتيوب نشأت عندما كانوا في حفلة لأحد الأصدقاء وهنالك التقطوا مقاطع فيديو وأرادوا أن ينشروها بين زملائهم وفكروا بطريقة مناسبة لكنهم لم يجدوا شيء ملائم خصوصاً ان الايميل كان لا يقبل الملفات الكبيرة. من هنا بدأت تتبلور فكرة موقع لرفع افلام الفيديو.

وقد وقع عقد بيع الموقع لشركة جوجل رسمياً في تشرين الثاني 2006 بتكلفة 65.1 مليار دولار ، وبقي "ستيف" "وتشاد" في الإدارة ، أما "جاويد" فقد ترك الشركة وذهب للتدريس في جامعة ستان فورد.

ويبقى أن نشير أن عدد زوار هذا الموقع اليوم تخطى حاجز 2 مليار زائر يومياً .



والناجحون هم أشخاص استطاعوا تغيير العالم من حولنا من خلال فكرة لمعت في أذهانهم والتزموا بتنفيذها متجاهلين كل الانتقادات والسخرية من الآخرين

تأسست شركة "يوتيوب" على يد الثلاثي "تشاد هيرلي" و "ستيف تشن" و "جاويد كريم"، وهم ثلاثة موظفين سابقاً في موقع PayPal وتعرفوا على بعض هناك ، ودار

موقع amazon.com للتجارة الالكترونية:

من أفضل النماذج التي يمكن الاحتذاء بها لاطلاق المشاريع عبر الانترنت هي شركة أمازون دوت كوم والتي تعكس

أفضل صورة من صور العولمة في زماننا الآن، وكان الرجل والعقل المدبر لهذه الشركة هو جيفري بيسوز.

كان بيسوز من عشاق الحاسب الآلي حيث تخرج من جامعة برينستون الأمريكية في علم الحواسيب والالكترونيات.

في العام 1994 لاحظ بيسوز أن استخدام الانترنت في ازدياد مستمر – لذا فكر بيسوز في كيفية صنع المستقبل عبر شبكة الانترنت، وتأكد بيسوز أن الكتب هي المنتج المثالي للتسويق عبر الانترنت.

amazon.com®
and you're done.™

وبعد تفكير عميق وبحث دقيق أطلق شركته amazon.com في 16 يوليو 1995 والتي بدأت في شقته المتواضعة.

يؤمن بيسوز كرجل أعمال بستة قيم أساسية، هي: هوس المستهلك، وحب الامتلاك، واتخاذ الموقف الحاسم، وضرورة الاقتصاد في النفقات وتعيين الموظف الكفء والابتكار.

في بداية انطلاق الشركة اقتصر عملها على بيع الكتب فقط، وفي عام 2002 أضافت الشركة مجالات أخرى مثل بيع الملابس واصدارات الموسيقى ومستحضرات التجميل والافلام وبعض المواد المستعملة للمستهلكين من متسوقي الانترنت.

ووفقاً لمجلة فوربيز الاقتصادية، يأتي ترتيب جيفري بيسوز في قائمة أغنى رجال العالم رقم 41.

موقع الفيسبوك Facebook:

عندما جلس مارك جوكربيرج امام شاشة الكمبيوتر في حجرته بمساكن الطلبة في جامعة هارفارد الامريكية العريقة، وبدأ يصمم موقعا جديدا على شبكة الانترنت، كان لديه هدف واضح، وهو تصميم موقع يجمع زملاءه في الجامعة ويمكنهم من تبادل اخبارهم وصورهم وآرائهم.

لم يفكر جوكربيرج، الذي كان مشهورا بين الطلبة بولعه الشديد بالانترنت، بإنشاء موقع تجاري يجتذب الاعلانات، او الى نشر اخبار الجامعة .. ببساطة فكر في تسهيل عملية التواصل بين طلبة الجامعة على اساس ان مثل هذا التواصل، اذا تم بنجاح، سيكون له شعبية واسعة.

وأطلق جوكربيرج موقعه "فيس بوك" في عام 2004، وكان له ما اراد. فسرعان ما لقي الموقع رواجا بين طلبة جامعة هارفارد، واكتسب شعبية واسعة بينهم، الامر الذي شجعه على توسيع قاعدة من يحق لهم الدخول الى الموقع لتشمل طلبة جامعات اخرى او طلبة مدارس ثانوية يسعون الى التعرف على الحياة الجامعية.

واستمر موقع "فيس بوك» قاصرا على طلبة الجامعات والمدارس الثانوية لمدة سنتين. ثم قرر جوكربيرج ان يخطو خطوة أخرى للامام، وهي أن يفتح ابواب موقعه امام كل من يرغب في استخدامه، وكانت النتيجة طفرة في عدد مستخدمي الموقع، اذ ارتفع من 12 مليون مستخدم في شهر ديسمبر/ كانون الاول من العام الماضي الى اكثر من 40 مليون مستخدم



حاليا، ويأمل ان يبلغ العدد 50 مليون مستخدم بنهاية عام 2007.

وفي نفس الوقت قرر ايضا ان يفتح ابواب الموقع امام المبرمجين ليقدموا خدمات جديدة لزواره، وان يدخل في تعاقدات مع معلنين يسعون للاستفادة من قاعدته الجماهيرية الواسعة.

وكان من الطبيعي ان يلفت النجاح السريع الذي حققه الموقع أنظار العاملين في صناعة المعلومات، فمن ناحية بات واضحا ان سوق شبكات التواصل الاجتماعي عبر الانترنت ينمو بشكل هائل، ويسد احتياجا هاما لدى مستخدمي الانترنت خاصة من صغار السن.

ومن ناحية أخرى نجح موقع "فيس بوك» في هذا المجال بشكل كبير.

وكانت النتيجة ان تلقى جوكربيرج عرضا لشراء موقعه بمبلغ مليار دولار العام الماضي.

مليار دولار لا تكفي! الا ان جوكربيرج، وعمره 23 عاما، فقط فاجأ كثيرين من حوله برفض العرض.

أما سبب رفض جوكربيرج لهذا العرض فيرجع الى انه رأى أن قيمة شبكته أعلى كثيرا من المبلغ المعروض. وحسبما قال في مقابلة مع صحيفة فاينانشيال تايمز البريطانية فانه *ربما لم يقدر كثيرون قيمة الشبكة التي بنيناها بما تستحق".

وأضاف ان عملية الاتصال بين الناس ذات أهمية بالغة، و"اذا استطعنا ان نحسنها قليلا لعدد كبير من الناس فان هذا سيكون له اثر اقتصادي هائل على العالم كله».

واثبت واقع الحال انه كان محقا في رفضه هذا العرض. فقد قامت شركة ميكروسوفت بشراء 6% من قيمة "فيس بوك" بقيمة من 240مليون دولار، الأمر الذي يعني ان قيمة فيس بوك" الكلية تصل الى مبلغ من ستة الى عشرة مليارات.

ختامًا نقول لكل من يحلم بالنجاح والتميّز، ربما كانت أحلامك اليوم "مستحيلة" "صعبة" "ليس هناك أي احتمال لنجاحها" لكنها ستصبح يومًا بالتفكير الإيجابي وحب المغامرة والمخاطرة والمبادرة واقع اليوم المشرق وامبراطورية النجاح القادم..أحلامك وسعيك...واستعانتك بالله هي الكفيلة بأن توصلك إلى البر الثاني... بر النجاح!

ما بين عصر التكنولوجيا وعصر البركة



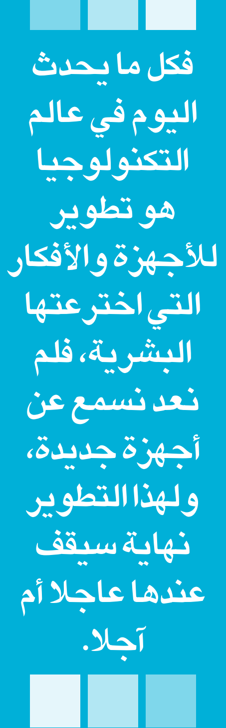
محمود خطيب
باحث اقتصادي واجتماعي في ركاز- بنك المعلومات- جمعية الجليل
abokhatib@yahoo.com

رأس المال، والتكنولوجيا، والعمال، هذه هي العوامل الأساسية في عملية الإنتاج لا غير. من قال ذلك؟، هل هذه بديهية لا ينتطح فيها عنزان؟ ولا مجال لمناقشتها، أم هي رؤية ضيقة للأمور يتحلى ويتميز بها غالبية من درس ويدرس الاقتصاد الرأسمالي في الجامعات، هذا الاقتصاد الذي وضع أسسه أشخاص ذو أفق ضيق قد عميت أبصارهم. بكلمات أخرى هل هنالك عامل أو عوامل في عملية الإنتاج لا تقل أهمية عن هذه العوامل الثلاث؟.

وربما يستغرب أخي القارئ ويقول: هل تريد أن تقول لنا أنك اكتشفت شيئا لم يكتشفه "عظماء" الاقتصاد ممن حصلوا على جائزة نوبل؟!. الحقيقة أنني لست أنا من اكتشف ذلك، ولكن إذا كنت تعمل مستقلا وأردت أن تنمي مصلحتك، وتوسع من نشاطك، وتزيد من مقدراتك وممتلكاتك، أو كنت أجيرا وتريد أن توسع في رزقك فما عليك إلى تتابع قراءة هذه المادة حتى النهاية.

لا شك أن الإنسان فطره الله على نزعة حب المال والاستزادة من الخير، وأيضا على نزعة حب التملك، والإسلام لم يحرم على الإنسان ذلك، بل مثل كل الغرائز والنزعات الأخرى لم ينكرها ويتجاهلها فيكبتها ولم يتركها فتنفلت دون عقال، بل ضبطها بضابط الشرع. وقد يتبادر إلى ذهن البعض أن هنالك علاقة عكسية ما بين الضبط وكمية المال والخيرات التي يمكن الحصول عليها وحجم المشاريع التي يمكن الاستثمار فيها.

رأس المال من مباني وماكنات ومعدات هو من أهم عوامل الإنتاج والتي يجب تنميتها حتى يزيد الإنتاج، وكذلك أيضا العمال، وليس في هذا جديد على أحد، فهذان العاملان ملموسان قابلان للقياس. أما التكنولوجيا، والتي تتجلى على سبيل المثال في إدخال أجهزة تزيد من فعالية العمل ونجاعته مثل الحاسوب والفاكس والهاتف، أو في تطوير خطط إدارية وتسويقية وإتباع استراتيجيات مدروسة فمن الصعب قياسها بوحدات معينة، ولكن أثرها العظيم في زيادة الإنتاج لا يغفل عنه عاقل. وقد تميز القرنان التاسع عشر والعشرين بتطور التكنولوجيا والذي تمثل بكونه العامل الأساسي في زيادة الإنتاج، فرأس المال والعمال ووجوب تراكمها من اجل زيادة الإنتاج لا يوجد فيه من جديد وقد عرفه الإنسان على مدى التاريخ. ولكن من سنن الحياة أن لكل أمر حد معين يمكن أن يصل إليه وقمة لن يتعداها، فما من شيء كمل إلا ونقص. فكل ما يحدث اليوم في عالم التكنولوجيا هو تطوير للأجهزة والأفكار التي اخترعتها البشرية، فلم نعد نسمع عن أجهزة جديدة، ولهذا التطوير نهاية سيقف عندها عاجلا أم آجلا. وأنا اعتقد وأكاد اجزم أن نهاية القرن الماضي كانت قمة التكنولوجيا، فما الذي سيحل مكان التكنولوجيا؟



فكل ما يحدث اليوم في عالم التكنولوجيا هو تطوير للأجهزة والأفكار التي اخترعتها البشرية، فلم نعد نسمع عن أجهزة جديدة، ولهذا التطوير نهاية سيقف عندها عاجلا أم آجلا.

إن كون رأس المال، والتكنولوجيا، والعمال عوامل أساسية في الإنتاج كما جاء في الاقتصادي الرأسمالي ، ليس فيه من إشكال، ولكن الإشكال يبدأ عند وقوفه عند هذا الحد في تفسيره لعملية الإنتاج وزيادة الإنتاج، لماذا ؟ وأنا أرد على السؤال بسؤال وأقول من وضع الاقتصاد الرأسمالي الذي يدرس في الجامعات؟ إن الذين وضعوه هم أولائك الذين فروا من الكنيسة، فادى بهم ذلك إلى أن فروا من الدين إلى أن فروا من الله ليس إلى الله كما يفعل المسلمون، بل فروا من الله والدين إلى عقولهم وحواسهم وأنكروا عالم الغيب لأنه لا يدخل في حدود حواسهم، وفي هذا السجن – سجن الحواس – أبدعوا الكثير مما لا شك فيه وتوصلوا إلى ما توصلوا إليه، ولكن غاب عنهم أكثر مما بدا لهم. فما الذي غاب عنهم؟

غابت عنهم "البركة"، والحقيقة أنني اشعر باستغراب القارئ، فالذي اعتاد عليه الناس حتى الآن أن البركة هي من شأن الدعاة، يعدون الناس بها إن التزموا شرع الله ففعلوا ما أمر به وانتهوا عما نهى عنه وليست شأنا من شأن الاقتصاديين.

فما هي البركة؟ البركة هي ثبوت الخير الإلهي في الشيء؛ فإنها إذا حلت في قليل كثرته، وإذا حلت في كثير نفع، ومن أعظم ثمار البركة في الأمور كلها استعمالها في طاعة الله عز وجل.

والبركة لا تدخل فقط في مجال الإنتاج وإنما أيضا في مجال الاستهلاك، فتخيل أن عندك وعاء فيه ثقوب وفيه رمل، وأنت تريد أن تستعمل هذا الرمل، فان كمية الرمل التي ستخلص في النهاية بين يديك مرتبطة ارتباطا عكسيا بعدد الثقوب، أي انه كلما قلت الثقوب زادت كمية الرمل التي ستتبقى بين يديك وهذا يمثل جانب الاستهلاك في البركة، وأيضا فان كمية الرمل التي ستتبقى لك مرتبطة ارتباطا طرديا بحجم الوعاء، أي انه كلما كبر حجم الوعاء



زادت كمية الرمل التي ستبقى بين يديك. فما الذي تفعله البركة؟ البركة تمنع الثقوب في الوعاء وتزيد في حجمه وكمية الرمل التي فيه؟ فكيف ذلك؟

ومن بركة العلم أن ينسب إلى أهله وقد وصف الداعية عبد المالك قاسم البركة في الاستهلاك في مقال له على موقع صيد الفوائد فقال: "ومن تأمل في حال الصالحين والأخيار من العلماء، وطلبة العلم، والعباد يجد البركة ظاهرة في أحوالهم. فتجد الرجل منهم دخله المادي في مستوى الآخرين لكن الله بارك في ماله فلا تجد أعطال سيارته (مثلا) كثيرة ولا تجد مصاريف ينفقها دون فائدة؛ فهو مستقر الحال لا يطلبه الدائنون، ولا يثقله قدوم الزائرين، والآخر: بارك الله في ابنة وحيدة تخدمه وتقوم بأمره، وأنجبت له أحفادا هم قرة عين له، والثالث: تجد وقته معمورا بطاعة الله ونفع الناس وكأن ساعات يومه أطول من ساعات وأيام الناس العادية! وتأمل في حال الآخرين ممن لا أثر للبركة لديهم، فهذا يملك الملايين، لكنها تشقيه بالكد والتعب في النهار، وبالسهر والحساب وطول التفكير في الليل، والآخر: تجد أعطال سيارته مستمرة فما أن تخرج من (ورشة) حتى تدخل أخرى! والثالث له من الولد عشرة لكنهم في صف واحد أعداء لوالدهم والعياذ بالله، لا يرى منهم برا، ولا يسمع منهم إلا شرا، ولا يجد من أعينهم إلا سؤالا واحدا. متى نرتاح منك؟." انتهى.

> **فقد سمعت من احدهم انه في احد المتاحف في إحدى الدول الإسلامية وجدت حبة قمح بحجم نواة (بذرة) تمر كبيرة وقد كتب بجانبها "هذه حبة قمح عندما كانت توجد بركة في الأرض".**

أما بالنسبة للبركة في الإنتاج، فالحديث عنه يطول، وربما نذكر ذلك في مقالة قادمة، ولكن لإيجاز فقد سمعت من احدهم انه في احد المتاحف في إحدى الدول الإسلامية وجدت حبة قمح بحجم نواة (بذرة) تمر كبيرة وقد كتب بجانبها "هذه حبة قمح عندما كانت توجد بركة في الأرض". وليس الأمر عنا ببعيد فانا ادعوا القارئ إلى أن يذهب ويجلس مع احد المزارعين المخضرمين، ويسأله عما كان الأمر عليه قبل 30 عاما مقارنة بأيامنا من حيث حجم الثمار وما كان يجب عليه أن يفعل كي يؤتي الزرع أكله كما يجب، وهل كان يستعملون الأدوية الزراعية وما إلى ذلك، واعدكم أنكم ستسمعون العجب العجاب.

أما وقد طال بنا الحديث وانسحب بساط الوقت من تحت أرجلنا فنكتفي في هذه المقالة عند هذا الحد، وفي مقالة قادمة سوف أسهب في الأمور التي تجلب البركة، ولكن قبل أن انهي فهنالك ملاحظتين. أولا، يجب علينا كمسلمين ممن يعملون في مجال الاقتصاد أن لا نغفل عن البركة عندما نقدم استشارة اقتصادية للناس في مجال الاستهلاك والإنتاج، وألا يتم ذلك من اجل رفع العتب. ثانيا، فانا أرى أن الناس يعودون إلى الدين، وبدأت شمس الإسلام تشرق على الدنيا وسيبلغ هذا الدين إن شاء الله ما بلغ الليل والنهار وارى أن الناس بدؤوا يحققون شرطي البركة، ألا وهما الإيمان والتقوى وان شاء ستفتح البركات على الناس من السماء والأرض واختم بقول ربي:

﴿وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ الْقُرَى آمَنُوا وَاتَّقَوْا لَفَتَحْنَا عَلَيْهِم بَرَكَاتٍ مِّنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ وَلَكِن كَذَّبُوا فَأَخَذْنَاهُم بِمَا كَانُوا يَكْسِبُونَ﴾ (الأعراف 96)

بارك الله في أرزاقكم وأوقاتكم.

في ظل ازمة مالية .. ماذا نفعل ؟

أيمن خطيب
يافة الناصرة
لقب اول حقوق وحسابات
khatibaiman@yahoo.com

في ظل الازمات المالية والاقتصادية في السوق العالمي، بوجه العام، والسوق المحلي، بوجه الخاص، نرى ان بعض الاعمال، الشركات والمصالح قلقة بشأن الانجراف الى تيار الأزمة المالية الخانقة، وبالتالي قد تضر اعمالهم بشكل قد تصل الى فقدان "قدرة السداد"، وانهيار العمل او الشركة.

نود الاشارة، ان الاعمال التي فد تواجه أزمة مالية ليست بالضرورة "اعمال خاسرة"، ممكن ان تكون اعمال ذات دورة مالية معينة وقد تدخل دائرة الازمة المالية، وذلك نتيجة النقص في السيولة النقدية.



هذه بعض الاسباب المركزية التي تؤدي الى فقدان السيولة النقدية:

1. التأخر في سداد الالتزامات المالية للزبائن لفترة معينه، قد تخلق "فجوة نقدية"، في حين الزبائن تدفع مقابل خدمة او بضاعة حصلت عليها قبل فتره غير وجيزة، الشركة تدفع التزاماتها ومصاريفها الجارية بشكل نقدي.

2. تجاوز ملحوظ من اطار الائتمان البنكي، قد يؤدي في اغلب الاحيان الى عدم احترام الحوالات والالتزامات للشركة، حساب الشركة في البنك قد يحدد، وبالتالي قد تصل الشركة الى مرحلة فقدان السداد. المصارف والبنوك تستنتج ان الشركة في حالة انهيار مالي، ولا تخاطر في محاولة "انعاشه" نقديا، الاثر والضرر النقدي يستشري الى نشاط الشركة او العمل الذى يجتاحه الركود.

توصية: يجب التدقيق وبناء خطة مالية لكي لا تقع الشركة في دوامة التجاوزات البنكية. مهم جدا ان ندرك ان البنك قد يحاول مساعدة الشركات الضخمة ذات المنفعة الربحية الكبيرة وطويلة الامد، اما الشركات والاعمال المتوسطة الحجم المالي فما دون، قد يطّر البنك في اغلب الاحيان الى اتخاذ اجراءات صارمة للحفاظ على حقوقه المالية.

3. سبب اخر قد يؤدي الى انهيار الاعمال، هو اللجوء الى التمويل الخارجي، ذات الفوائد الربويه الضخمة التي تؤدي في الكثير من الاحيان الى عدم القدرة على السداد.

4. دفع مستحقات هائلة وغير متوقعة (كقرار محكمة يلزم الشركة بدفع مبلغ مالي كبير حتى تاريخ معين او كارثة طبيعية توقع الشركة في حالة ركود او سن قانون يحدد من نشاط الشركة...)، قد تورط الشركة ماليا وتدخلها في ازمة مالية خانقة، لذلك فمن المحبذ اتخاذ اجراءات وقائية مسبقة كفتح صندوق مخصص لهذه الحالات او ما شابه.

لاصحاب الشركات والاعمال أود ان اقول، ان هذه الاشارات الاولية يجب ان تبعث ناقوس حذر، لاحتمال

> مهم جدا ان ندرك ان البنك قد يحاول مساعدة الشركات الضخمة ذات المنفعة الربحية الكبيرة وطويلة الامد، اما الشركات والاعمال المتوسطة الحجم المالي فما دون، قد يطّر البنك في اغلب الاحيان الى اتخاذ اجراءات صارمة للحفاظ على حقوقه المالية.

الوسط العربي ينفق 1 مليون شيكل على أعلام الدول المشاركة في المونديال

يشمل ذلك الأعلام المرتفعة على البيوت والسيارات والبلايز التي تحمل صور الأعلام





1 مليون شيكل = 3 سيارات اسعاف مجهزة بالكامل.



1 مليون شيكل = تبني 20 عائلة فقيرة بالكامل لمدة سنة كاملة.

1 مليون شيكل = تبني 60 طالب جامعي فقير لسنة تعليمية كاملة.

الوقوع في ازمة خانقة قد تؤدي الى الانهيار، لذلك يجب النظر اليها على انها ازمة لحظية ومحاولة تسيير الامور بشكل عادي وخلق فرص تمويلية وربحية جديدة، ولا يجب ان تعكس الشركة ازماتها وضغوطاتها المالية لكي لا تهرب الزبائن وتغلق مصادر التمويل، وبالتالي فبدلا من محاولة انقاذ الشركة ودب الروح المالي من جديد، نقضي عليها تماما.

من هنا يسأل السؤال ماذا يجب ان تفعل الاعمال الموجودة في أزمة مالية؟

1. اولا، على اصحاب الاعمال الادراك بهذه الاشارات الاولية المذكورة اعلاه، والاستعانة بقدر الامكان وفي مراحل مبكرة، باستشارة مهنية، توضح لهم الامكانيات والطرق لدفع عجلة الشركة الى الامام وعدم الانحدار الى الهاوية. يجب الاشاره الى ان بعض اصحاب الاعمال قد يفرض انه هو اكثر من يعلم بدراية العمل او الشركة ولا يريد بأن يقوم شخص "غريب" في مهمة اخراج العمل من ازمته المالية ويقول له ماذا يفعل ؟. هذه النظريه خاطئة وغير عملية، ولا تساهم بتاتا في عملية اتخاذ القرارات في كيفية الخروج من الأزمة.
2. محاولة تكبير المدخولات وتقليص المصروفات – تكبير المدخولات تؤدي الى ادخال اموال للشركة، وتقليص مصروفات تؤدي الى توفير اموال. عادة يمكن ان تقلص الشركة في امور ادارية ولوجستية يمكن الاستغناء عنها دون ان نضر نشاط الشركة.
3. يمكن فحص امكانية ايجاد مستثمر خارجي للشركة او العمل، ادخال شركاء جدد، الاتصال مع شركة منافسة او الدمج.
4. ترتيب وجدولة الالتزامات المالية للشركة- ممكن ان تتوجه الشركة بشكل مباشر الى بعض الاجسام التي لديها استحقاقات مالية للشركة، وجدولتها وبناء خطة زمنية لتسديد الديون والالتزامات، في بعض الاحيان هذه الطرق اكثر نجاعة من التوجه الى المحاكم والدوائر الاجرائية.
5. بناء خطة عمل ناجعة ، اقالة عمال غير ضروريين والحفاظ على عمال ضروريين وناجعين.
6. جلب اموال من رأس المال الشخصي لصاحب الشركة، تقليص المعاشات. في بعض الشركات ذات الحجم المالي الكبير، تقليص معاشات وخاصة ذوات المعاشات العالية قد توفر الاموال، ومحاولة تحفيز العمال باموال وتعويضهم في حالة النجاعة والخروج من الركود الاقتصادي في الشركة.

في حالة تأخر الشركة في انقاذ نفسها ماليا، وبدء الاجراءات القانونية ضدها، يجب على اصحاب الاعمال والشركات الاخذ بعين الاعتبار بأن المحكمة قد لا تسرع في بعض الاحيان لتصفية الشركة، في حالات مثل نشاط الشركة المربح وحجم الارباح الفعلية ، قد تلجأ المحكمة لاتخاذ اجراءات لانقاذ الشركة وتمنحها "عفو" من دفع ديونها الماضية حتى حين استقرارها ماليا.

لذلك في مثل هذه الحالات محبذ طلب قرار من المحكمة لمنح الشركة "امر تجميد الاجراءات"، يجب اقناع المحكمة بضرورة استمرار الشركة وامكانية تحسين وضعها المالي وامكانية الربح في المدى القصير وأن هذا الاجراء قد يعود بالفائده لاصحاب الديون. من جهتها المحكمة قد تمنح الشركة امر التجميد وتمديده حتى 9 اشهر حسب القانون.

ملخصا لأعلاه، لاصحاب الاعمال يجب الحذر واخذ الحيطة عند عملية اتخاذ القرارات، وخاصة المالية منها، عدم الوقوع في الضغط والتهور عند حدوث ازمة مالية، والاستعانة باشخاص مهنيين.

دعاية غبية

أعلن احد المطاعم المكسيكية عن عرض فريد لجلب الزبائن، فقد أعلن عن استعداده لتقديم وجبة مجانية طوال العمر لكل من ينقش على عضده شعار المطعم (وزغة سكرانة) ويبدو أن صاحب المطعم اساء تقدير حماس الزبائن لهذا العرض حيث تقدم 39شخصا في أول اسبوع يحملون على أجسادهم وشم "الوزغة" وفي الاسبوع الثاني ارتفع العدد الى 74ثم إلى 129ثم إلى 233وأصبح المطعم يستقبل عائلات بأكملها تحمل هذا الوشم.. الأحمق هنا لم يكن صاحب المطعم، بل الزبائن الذين نقشوا على أجسادهم وشماً تصعب إزالته في حين أغلق المطعم أبوابه بسبب الخسائر واعلن افلاسه!





حظ نحس

اشترى مواطن يدعى جاك ويلي جهازا متطورا للتحذير من الأعاصير، وبعد ثلاثة ايام وصل الجهاز بواسطة البريد وكانت ابرة القياس تشير الى وجود (اعصار عنيف) ولأن الطقس كان هادئا وصحوا – ولأن الابرة رفضت التحرك عن مكانها – قرر ويلي إعادة الجهاز إلى الشركة المصنعة. غير ان موظف البريد رفض استلامه لأن العنوان كان ناقصاً بسبب تمزق الغلاف الخارجي. وحينها قرر جاك اعادة الجهاز بنفسه والبحث عن مقر الشركة في ولاية نيوانجلاند، وبالفعل نجح في إرجاع الجهاز واستعادة نقوده ولكنه حين وصل منزله وجده قد دمر تماما بسبب إعصار مفاجئ تسبب في وفاة زوجته وطفله!...



من حرك جبنتي ؟

كتب سبنسر جونسون قصة بيع منها ملايين النسخ اسمها Who moved my cheese أي، من حرك جبنتي ... تتحدث باختصار عن فأرين (سنيف) و (سكوري) وقزمين (هيم) و(هاو) يعيشون في متاهة، يخرجون صباح كل يوم يبحثون عن الجبن، وفي يوم وجدوا قطعة جبن كبيرة، واستمروا يومياً في الاستيقاظ مبكراً والذهاب إلى قطعة الجبن للاستمتاع بالأكل منها، وفي يوم وصل الفأران إلى المكان فلم يجدوا قطعة الجبن، فسارعا بالبحث في المتاهة عن جبن جديد، ووصل القزمان متأخرين ليصرخوا (من حرك جبنتي؟)، وصارا يحدثان بعضهما (لنرجع غدا ربما تعود قطعة الجبن ؟)، وبالفعل عادا إلى منزلهما، وفي صباح اليوم التالي توجها إلى مكان الجبن ولم يجدوه، تساءل (هاو) عن مكان الفأرين، وهل يعلمان مكان جبن جديد ... قال له (هيم) إنهما مجرد فأرين وليسا بذكاء البشر، وبعد تفكير قرر (هاو) أن يبحث عن جبن جديد في المتاهة، بينما قال (هيم) انه لا يعرف مكان جبن جديد وسوف ينتظر عودة جبنته. وافترقا، وذهب (هاو) يبحث عن جبن جديد وخلال بحثه وجد القليل من الجبن هنا وهناك، فكتب على جدران المتاهة (التحرك فى اتجاه جديد يساعدك فى العثور على جبن جديد)، ثم تذكر صديقه (هيم) واحتمالية أن يكون جائعا، فكتب (تخلص من الخوف بداخلك لتجد جبنا جديدا)، وكتب أيضاً (لكي لا تفنى، عليك بالبحث عن جبن جديد)، واكتشف (هاو) مكانا جديدا فيه أنواع كثيرة من الجبن الكثير، ووجد الفأرين هناك فرحبا به، فرح بهما واستقر هناك يتمنى رؤية (هيم) الذي فاجئه بعد عدة أيام قادماً إليه وهو جائع، وفرح بصديقه واحتفلوا بسعادة.

What Would You Do If You Weren't Afraid?

- اكسر الخوف بداخلك حتى تنجح.
- التغيير يحدث، ابدء بالتغيير، كن فعالاً ومؤثراً، تغير حتى تكسب ولا تتغير لكونهم غيروك.
- الجبن القديم ينفذ، يتعفن، ينتهي .. لابد دائماً من البحث عن جبن جديد.
- الانتظار لا يربحك شيء، التردد يجعلك جائعاً ... فكر ولكن اتخذ قرارك بسرعة كافية.
- هناك الكثير من الجبن في هذا العالم ... فلا تظن أن الجبن الوحيد هو ما تملكه، هناك أكثر.
- بانتهاء جبنك الحالي لن يحضر إليك جبن جديد، ابدء البحث الآن حتى تجد أكثر وأفضل
- البكاء على الجبن القديم لن يعيده إليك . من يصل أولاً للجبن الجديد، يشبع أولاً .

تنبؤات الاقتصادي وحذوة الفرس



اعتاد احد المتخصصين في التنبؤات الاقتصادية على تعليق حذوة فرس بصورة بارزة على باب مكتبه، وعندما سئل عن السبب وراء ذلك قال انها تمثل فألا حسنا والهاما لتنبؤاته.

* عجبا، هل تؤمن بمثل هذه الخرافات وانت بروفيسور في الاقتصاد؟

– بالطبع لا.

* لماذا اذن؟

– انها تؤتي نتيجة مثمرة سواء اكنت مؤمنا بها ام لم تكن، هذا ما اثبتته تنبؤاتي منذ مدة طويلة.

* كيف ذلك؟

– قام احدهم بنزع حذوة الفرس عن باب المكتب ذات مرة اثناء غيابي في مهمة الى الخارج، ولما عدت اكتشفت ان كافة تنبؤاتي السابقة قد جاءت معاكسة لما حصل بالفعل!

استراحة الشاي في الخزانة الأمريكية

سأل أحدهم صديقه:

* ما الذي جعل وزارة الخزانة الامريكية تقصر مدة استراحة الشاي الصباحية على 10 دقائق فقط؟

– لو كانت المدة اطول من 10 دقائق فان على المسؤولين في الوزارة ان يعيدوا تدريب كافة مرؤوسيهم من جديد على ما سيصرحون به وما يتخذونه من قرارات.



ما حجم الفارق بين النروجي والنيجري؟

تقدمت النروج درجة واحدة متصدرة مؤشر الامم المتحدة للتنمية البشرية الذي يصدر الاثنين، لكن الصين حققت اكبر تقدم مسجلة سبع درجات اضافية بفضل تحسين مستوى معيشة مواطنيها.

ويصنف المؤشر الذي يعده برنامج الأمم المتحدة للتنمية 182 بلدا استنادا الى معايير متوسط معدل العمر والتعليم والانتساب الى المدرسة، واجمالي دخل الفرد.

وجاءت النروج واستراليا وايسلندا في المراتب الثلاث الأولى في حين صنفت النيجر في المؤخرة، بعد أفغانستان.

وصعدت الصين سبع درجات على القائمة لتصبح في المرتبة 92 بين الدول الأكثر تقدما بفضل تحسن مستويات التعليم والدخل ومتوسط الاعمار بين سكانها.

كما تقدمت كولومبيا والبيرو خمس درجات الى المرتبتين 77 و78 في حين عادت فرنسا الى المقدمة لتحتل المرتبة الثامنة متقدمة ثلاث درجات بعد ان صنفت خارج الدول العشر الأكثر تقدما في تقرير 2008.

وقالت الأمم المتحدة ان التقرير يسلط الضوء على الفروقات الكبيرة بين الأغنياء والفقراء. فالطفل المولود في النيجر لديه فرصة للعيش حتى فوق سن الخمسين بقليل، اي اقل بثلاثين عاما من طفل مولود في النروج. ومقابل كل دولار يكسبه النيجري، يكسب النروجي 85 دولارا. ولاعداد المؤشر هذه السنة تم الاعتماد على معلومات جمعت في 2007 ولم تؤخذ في الاعتبار تأثيرات الأزمة الاقتصادية العالمية.

وقالت جيني كلوغمان، معدة التقرير، "شهد العديد من البلدان تراجعا كبيرا خلال العقود الأخيرة بسبب الأزمات الاقتصادية والنزاعات وفيروس ومرض الايدز".

وأضافت "لقد ألقت كل هذه العوامل بثقلها حتى قبل ان نلمس تأثير الأزمة الاقتصادية العالمية".

وأفغانستان التي عادت الى اللائحة لأول مرة منذ 1996، هي البلد الآسيوي الوحيد بين الدول العشر الأخيرة التي تضم كذلك سيراليون (المرتبة 180) بعد جمهورية إفريقيا الوسطى. الدول العشر الأولى في المؤشر هي: النروج، استراليا، ايسلندا، كندا، ايرلندا، هولندا، السويد، فرنسا، سويسرا واليابان. وجاءت الولايات المتحدة في المرتبة الثالثة عشرة، متراجعة درجة واحدة عن العام السابق.



أخبار حملة انا مقاطع

إنطلاق حملة "أنا مقاطع"

بعد مشوار من التخطيط والبحث والفحص القانوني أطلقت جمعية "إعمار" للتنمية والتطوير الاقتصادي حملة إعلامية لمقاطعة منتجات مصانع المستوطنات في الضفة الغربية، تحت عنوان "أنا مقاطع"، جاء



ذلك في المؤتمر الصحفي الذي عقدته الجمعية في فندق سانت جبرئيل- حي الساليزيان في مدينة الناصرة. وتحدث في المؤتمر الذي أداره الأستاذ يوسف عواودة- مدير جمعية "إعمار"، كلّ من الدكتور سليمان أحمد اغبارية-رئيس الجمعية، والسيد محمد زيدان- رئيس لجنة المتابعة والشيخ رائد صلاح- رئيس الحركة الإسلامية في الداخل الفلسطيني، كما وشارك في المؤتمر عدد كبير من الصحافيين من العديد الصحف والمواقع الإلكترونية والمحطات المتلفزة والإذاعية، محليا وعالميا.

وتهدف الحملة إلى مقاطعة منتجات المصانع في المستوطنات، وتنبيه الأهل في الداخل الفلسطيني إلى مخاطر دعمها اقتصاديا، وهي التي أقيمت في الضفة الغربية، فدعم هذا الاقتصاد يسهم في تضييق الخناق على الشعب الفلسطيني وتصفية مشروعه الوطني.

منطلقة من مبدأ أن كل ما بني على باطل فهو باطل، فلما كانت المستوطنات ووفقا لاتفاقية جنيف الرابعة غير شرعية كان كل ما نتج وينتج عن هذا المستوطنات غير شرعي. في الأسواق المحلية هنالك المئات من المنتجات والسلع المصنعة في المستوطنات، ويقدر حجم مبيعات هذه المنتجات في السوق العربي في الداخل بحوالي 600 مليون شيكل سنويا.

حملة "أنا مقاطع" بدأت تقطف ثمارها شركة كرافيتس للقرطاسية تغادر مستوطنة نيلي



بعثت شركة كرافيتس KRAVITZ للقرطاسية والأدوات المكتبية برسالة للقائمين على حملة "أنا مقاطع" أعلنت من خلالها بأنها قد أخلت مكاتبها ومخازنها من مستوطنة نيلي وانتقلت إلى عنوانها الجديد داخل الخط الأخضر، وعليه فإنها تطلب شطب اسمها من قوائم الشركات والمصانع المتواجدة في المستوطنات المقامة على الأراضي الفلسطينية المحتلة. وكانت أنباء قد تحدثت في الأسابيع الماضية عن إغلاق شركات ومصانع في المستوطنات نتيجة حملات المقاطعة التي أعلن عنها مؤخرا في مناطق الضفة الغربية وفي الداخل الفلسطيني والتي تزامنت أيضا مع حملات أوروبية.

وفي حديث مع الأستاذ يوسف عواودة مدير جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي التي بادرت مؤخرا إلى حملة "أنا مقاطع"، قال: "هذه ثمرة استجابة أبناء شعبنا لحملات المقاطعة، نحن على يقين بأن دوام مقاطعة مستهلكينا وتجارنا لمنتجات المستوطنات سيؤدي إلى فرار العديد من الشركات والمصانع من المستوطنات وبالتالي إلى إضعاف هذه المستوطنات والمغتصبات إقتصاديا وتعجيل يوم تفكيكها وزوالها".

تجاوب واسع واهتمام محلي وعالمي بحملة مقاطعة منتجات المستوطنات

بعض التجار يقررون إلغاء صفقات كبيرة من منتجات المستوطنات.

بعض شركات المستوطنات تحاول الإسراع في تسويق بضاعتها للوسط العربي خوفا من اتساع المقاطعة.

انضمام العديد من الجمعيات والمؤسسات واللجان الفاعلة لحملة "أنا مقاطع".

أخبار اعمار

بعد مرور أسبوع واحد على بدأ حملة "أنا مقاطع" والتي كانت قد بادرت إليها جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي من أجل مقاطعة منتجات المستوطنات، بدأت الحملة تلاقي تجاوبا واسعا بين جمهور المستهلكين وجمهور التجار العرب في الداخل. في جمعية اعمار يتحدثون عن تجار عرب ألغوا صفقات كبيرة لشراء منتجات من مصانع وشركات مقامة على أراضي المستوطنات، كما ويتحدثون عن محاولات قوية من بعض شركات المستوطنات لزج بضاعتها في الأسواق العربية بشكل مستعجل وبأسعار مغرية من أجل استباق وتفادي اتساع وانتشار الحملة بين جمهور التجار والمستهلكين العرب. وفي حديث مع يوسف عواودة مدير عام جمعية اعمار قال: " نحن نسعى من خلال هذه الحملة إلى نشر ثقافة المقاطعة، هذه المنتجات تصنع في مستوطنات غير شرعية وبالتالي من حق المستهلك أن يقاطعها. لم نتفاجأ من التجاوب الواسع لأن المقاطعة ترجمة عملية لواجب إنساني وديني وقومي ووطني".

وكان قد عقد مؤتمر صحفي في مدينة الناصرة تم الإعلان فيه عن انطلاق هذه الحملة، حيث تحدث في ذلك المؤتمر كل من الدكتور سليمان اغبارية رئيس جمعية اعمار والسيد محمد زيدان رئيس لجنة المتابعة والشيخ رائد صلاح رئيس الحركة الاسلامية. وتم الإعلان في المؤتمر عن انضمام 28 جمعية ومؤسسة ولجنة عربية لحملة "أنا مقاطع".

الحملة بدأت من خلال نشر إعلانات في الصحف والراديو ومواقع الانترنت، وافتتاح موقع خاص للحملة على شبكة الانترنت www.moqate3.com ، بهدف تعريف جمهور المستهلكين بشركات ومنتجات المستوطنات وبضرورة مقاطعتها.



تجدر الإشارة إلى أن وسائل الإعلام المحلية العربية منها والعبرية ووسائل الإعلام الدولية كانت قد أبدت اهتمام واسع بالحملة وقامت بتغطيات إعلامية واسعة حول الموضوع.

اعمار تعقد ورشة عمل لتجار المواد الغذائية العربية

عقدت جمعية اعمار ورشة عمل جمعت تجار جملة ومفرق من قطاع المواد الغذائية وذلك في فندق العين في الناصرة، نوقشت من خلالها أوضاع قطاع المواد الغذائية العربية خصوصا في ظل توسع وانتشار شبكات الغذاء الاسرائيلية التي بدأت باجتياح الوسط العربي واستقطاب



المستهلكين العرب حيث نوقشت التحديات والتهديدات الناجمة عن ذلك وسبل مواجهتها بمهنية وتم الاعلان عن حملة اعلانية تهدف الى توعية جمهور المستهلكين العرب بضرورة أن تكون شروة رمضان لهذا العام من المتجر المحلي في قرانا ومدننا العربية.

افتتاح منتدى اعمار على الانترنت

تم افتتاح منتدى جمعية اعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي على الانترنت. والذي يحوي اقساما عديدة (قسم لرجال الاعمال ، قسم لاصحاب المهن المالية ، قسم المقالات الاقتصادية ، قسم الطلاب الجامعيين وغيرها من الاقسام .. المنتدى سيكون بمثابة حلقة وصل للقطاعات المختلفة ، رجال اعمار مستثمرين وطلاب جامعات ، حيث سيمكنهم من تبادل المعلومات والخبرات بالاضافة الى الاستفادة من المقالات والموضوعات القيمة المعتمدة في المنتدى من الكتاب المختصين في شتى المجالات.



لقاء بين منتدى إعمار لرجال الأعمال وسفير كازاخستان في البلاد

زار وفد من منتدى إعمار لرجال الأعمال العرب سفارة كازاخستان في البلاد، وكان في استقبال الوفد السفير الكازاخستاني بالإضافة



إلى القنصل التجاري في السفارة. حيث تبادل الطرفان أفكارا للتعاون المتبادل في المجالات التي تخدم قطاع الأعمال. وفي حديث حول الموضوع مع الدكتور سليمان إغبارية رئيس جمعية إعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي قال : " أن منتدى إعمار لرجال الأعمال يعمل من أجل تطوير قطاع الأعمال العربي ومن أجل فتح آفاق جديدة أمام رجل الأعمال العربي، وفعلا هنالك ثمرات لهذه الجهود فعلى سبيل المثال هنالك وفود شبه شهرية لرجال أعمال عرب تشارك في معارض تجارية تركية ضمن امتيازات خاصة تعفي رجال الأعمال المشاركين من تكاليف الإقامة والتنقل، وهنالك خدمات أخرى قريبة إن شاء الله ستعود بالفائدة على رجال الأعمال بشكل خاص " .

اعمار تشارك في اجتماع منتدى الأعمال الدولي في اسطنبول

شاركت جمعية اعمار للتنمية والتطوير الاقتصادي في اجتماع مجلس إدارة منتدى الأعمال الدولي في مدينة اسطنبول التركية. جمعية اعمار ومنتدى اعمار لرجال الأعمل هم أعضاء في منتدى الأعمال الدولي





والذي يضم العشرات من جمعيات رجال الأعمال من مختلف دول العالم. الاجتماع تمحور حول التحضيرات لتنظيم مؤتمر منتدى الأعمال الدوالي ومعرض الموصياد التجاري والذي سيكون في تشرين أول القادم في اسطنبول. وكانت قد قرأت أثناء الاجتماع رسالة من الشيخ رائد صلاح رئيس الحركة الإسلامية والتي أرسلها خصيصا لمخاطبة رجال الأعمال في العالم الإسلامي وتذكيرهم بدورهم المطلوب تجاه قضية القدس والأقصى.



كما وشاركت اعمار في نفس اليوم بحفل الذكرى ال- 20 لتأسيس جمعية رجال الأعمال الأتراك (الموصياد) والذي حضره رئيس الوزراء التركي السيد رجب طيب أردوغان ورؤساء جمعيات رجال الأعمال وأعضاء منتدى رجال الأعمال الدولي في العالم من الأردن وفلسطين وسوريا والسعودية وإنجلترا وألمانيا ولبنان ومصر والجزائر والسودان وماليزيا والنمسا وممثل عن الغرفة التجارية الإسلامية. وكانت الكلمة الرئيسية في الحفل لرئيس الوزراء السيد رجب طيب أردوغان التي قيّم من خلالها الوضع الداخلي والوضع العالمي وكرر في كلمته ما قاله بقمة الجامعة العربية في مدينة سرت الليبية بأن مصير اسطنبول ليس بمنفصل عن مصير الشام وبيروت وعمان والقاهرة والقدس وغزة وأن مصير تركيا مرتبط بمصير العالم العربي.



نادي إعمار للطلاب الجامعيين

مزايا عضوية النادي

- فرصة للتواصل مع زملائك الطلاب، تبادل المواد والإمتحانات والأبحاث والأفكار.
- الحصول على جميع إصدارات جمعية إعمار مجاناً.
- الإستفادة من خدمات الجمعية وموقعها على الإنترنت.
- الإستفادة من مركز إعمار للأبحاث الإقتصادية ومن مشروع المنح البحثية.
- الحصول على عضوية منتدى الإنترنت الخاص بالطلاب الجامعيين.
- مساعدتك في البحث عن عمل بعد التخرج والعديد من المزايا والخدمات.



- للإنضمام والإستفسار: 04-6114447 أو info@eamaar.org